



I.S.F.O.A. UNITELEMATICA INTERNAZIONALE SVIZZERA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE GIURIDICHE ED ECONOMICHE

CORSO DI LAUREA SPECIALISTICA IN

VALUTAZIONE ED INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE DI PATRIMONI IMMOBILIARI

**INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE
NEL REAL ESTATE:
IL CASO DELLA CITTÀ DI MILANO**

Candidato:
FEDERICA VIGLONGO

Relatore:

ANNO ACCADEMICO 2022-2023

*A mio papà, mia mamma e mio fratello,
siete la mia forza e la mia guida.*

*A mio marito,
sei il mio coraggio e con te viene voglia
di essere sempre migliore.*

INDICE

INDICE	5
INTRODUZIONE	7
1.CAPITOLO 1. IL MODELLO DEL MERCATO IMMOBILIARE	9
1.1.Definizione dei beni immobili e del mercato immobiliare	9
1.2.Il ciclo del mercato immobiliare	12
1.3.Criteri economici di classificazione degli immobili	16
1.4.La Due Diligence	18
1.5.La gestione e la valorizzazione dei portafogli immobiliari	19
1.6.Il Business Plan.....	22
2.CAPITOLO 2. LA VALUTAZIONE IMMOBILIARE	25
2.1.Metodologie estimative	26
2.2.Scelta del metodo di valutazione	28
2.3.Metodo reddituale basato sui flussi di cassa attualizzati	29
2.4.Metodo di capitalizzazione diretta.....	30
2.5.Metodo della trasformazione	31
2.6.Metodo del costo di costruzione	31
2.7.Metodo comparativo	32
3.CAPITOLO 3. L'ATTIVITÀ D'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE IN ITALIA	34
3.1.Definizione e caratteristiche	34
3.2.Inquadramento normativo.....	41
3.3.Direttiva 2006/123/CE.....	50
4.CAPITOLO 4. L'ATTIVITÀ D'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE IN EUROPA	53
4.1.Francia	56
4.2.Germania.....	58
4.3.Gran Bretania.....	59
5.CAPITOLO 5. CASE STUDY: LA CITTÀ DI MILANO	61
5.1.Scenario macroeconomico.....	61

5.2.Gli investimenti immobiliari in Italia 2021	64
Inflazione al consumo e le principali componenti	66
Scelte di investimento in Italia	67
5.3.Il fenomeno Milano	69
CONCLUSIONI	81
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	86

INTRODUZIONE

L'obiettivo della tesi è quello di analizzare e approfondire la figura dell'intermediario immobiliare all'interno di un mercato complesso e in continua evoluzione a causa dei trend e dei mutamenti avvenuti negli ultimi anni.

Il documento si articola in 5 capitoli principali ed ognuno di essi andrà ad analizzare i diversi fattori che compongono il mercato immobiliare e il ruolo del mediatore.

Capitolo 1: Il modello del mercato immobiliare. E' stato necessario partire dalla definizione di beni immobiliari per poter arrivare a quella di mercato immobiliare, proseguendo con l'introduzione del ciclo del mercato, delle destinazioni degli immobili all'interno di esso e di come fare per effettuare un doveroso approfondimento delle caratteristiche e dei documenti che concernono un immobile per arrivare alla valorizzazione degli asset immobiliare.

Capitolo 2: La valutazione immobiliare. Le varie metodologie utili per la valutazione, e quella migliore da scegliere a seconda dell'immobile che è oggetto della stima.

Capitolo 3: L'attività di intermediazione immobiliare in Italia. Il ruolo del mediatore studiato nelle caratteristiche e nelle normative che si sono susseguite negli anni.

Capitolo 4: L'attività di intermediazione immobiliare in Europa con focus sulle maggiori potenze approfondendo loro usi e costumi.

Capitolo 5: Case study: la città di Milano. Verranno approfonditi i progetti in atto che la rendono attrattiva a livello mondiale.

1.

CAPITOLO 1. IL MODELLO DEL MERCATO IMMOBILIARE

1.1. Definizione dei beni immobili e del mercato immobiliare

Come viene definito dal Codice Civile al libro Terzo (della proprietà), Titolo I (dei beni), Sezione II (dei beni immobili e mobili), art. 812, sono considerati beni immobili “il suolo, le sorgenti e i corsi d’acqua, gli alberi, gli edifici e le altre costruzioni, anche se unite al suolo a scopo transitorio, e in genere tutto ciò che naturalmente o artificialmente è incorporato al suolo. Sono reputati immobili i mulini, i bagni e gli altri edifici galleggianti quando sono saldamente assicurati alla riva o all’alveo e sono destinati a esserlo in modo permanente per la loro utilizzazione. Sono mobili tutti gli altri beni.”

Una delle principali peculiarità dei beni immobili è quella di poter essere nello stesso momento beni di consumo e d’investimento.

Sono detti beni di consumo perché soddisfano le esigenze di chi direttamente ne usufruisce, come ad esempio il proprietario o il conduttore, ma anche di chi si trova indirettamente condizionato dalle loro caratteristiche intrinseche ed estrinseche a causa della loro funzionalità o posizione in un determinato luogo.

Per questo motivo, oltre a valere come luogo in cui dimorare o in cui lavorare, un immobile può anche essere acquistato, posseduto o costruito.

Questa azione viene eseguita nel cosiddetto mercato immobiliare che è il luogo fisico, o virtuale, in cui domanda e offerta si incontrano per lo scambio di questi beni, definendone il prezzo e generandone valore di mercato.

I beni immobili, quindi, possono considerarsi anche “d’investimento”.

Questo perché possono essere acquistati per poi essere rivenduti immediatamente generando lo stesso valore o un nuovo valore.

L’alternativa è acquistarli per affittarli e quindi generare una rendita annuale che si protrarrà nel tempo.

Se, però, ci focalizziamo sull’operazione di acquisto finalizzato alla vendita noteremo che il proprietario investitore otterrà un guadagno in conto capitale (capital gain) dato dalla differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita.

Questo darà la possibilità all’investitore di incrementare la sua ricchezza apprezzando il valore di mercato del proprio patrimonio.

Inoltre, i beni immobili hanno la capacità di generare spazio utilizzabile. Esempi possono essere lo spazio residenziale o commerciale.

Quando invece possiamo dire che gli immobili non creano spazio?

Ad esempio negli investimenti Brownfield cioè quando un’organizzazione vuole iniziare a operare in un nuovo paese senza sostenere i costi di avvio associati a un investimento greenfield.

Possono essere utilizzati anche come beni di consumo finale o come mezzo di produzione: il fruitore utilizza direttamente il bene, senza che questo serva a produrre altri beni o servizi (Residenza), oppure il bene viene utilizzato in un processo produttivo da parte del fruitore che genera un’attività.

Le proprietà che distinguono il mercato immobiliare rispetto ad altri mercati sono:

- La valutazione e come tale non è suscettibile di alcuna sostituibilità grazie alle sue caratteristiche intrinseche ed estrinseche;
- la durabilità in quanto gli immobili durano più di ogni altro bene reale.
- l'eterogeneità, perché possiamo affermare che ogni bene immobile è unico e irripetibile. Le sue caratteristiche tecniche, il momento temporale e la locazione è considerabile come un bene oggetto di esclusiva.
- la rigidità: i tempi di realizzazione dei beni immobili sono elevati e questo genera una costante rivisitazione dei prezzi in base all'incontro di domanda e offerta del mercato in un determinato momento storico.

I beni immobili dipendono dal loro uso ed è per questa ragione che il mercato immobiliare si divide in sette principali destinazioni.

CLASSIFICAZIONE CATASTALE

TABELLA DELLE CATEGORIE CATASTALI

I - IMMOBILI A DESTINAZIONE ORDINARIA - Gruppo A - B - C

GRUPPO A	
A/1	Abitazioni di tipo signorile
A/2	Abitazioni di tipo civile
A/3	Abitazioni di tipo economico
A/4	Abitazioni di tipo popolare
A/5	Abitazioni di tipo ultrapopolare
A/6	Abitazioni di tipo rurale
A/7	Abitazioni in villini
A/8	Abitazioni in ville
A/9	Castelli, palazzi di eminenti pregi artistici o storici
A/10	Uffici e studi privati
A/11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi

GRUPPO B	
B/1	Collegi e convitti, educandati; ricoveri; orfanotrofi; ospizi; conventi; seminari; caserme
B/2	Case di cura ed ospedali (senza fine di lucro)
B/3	Prigioni e riformatori
B/4	Uffici pubblici
B/5	Scuole e laboratori scientifici
B/6	Biblioteche, pinacoteche, musei, gallerie, accademie che non hanno sede in edifici della categoria A/9
B/7	Cappelle ed oratori non destinati all'esercizio pubblico del culto
B/8	Magazzini sotterranei per depositi di derrate

GRUPPO C	
C/1	Negozi e botteghe
C/2	Magazzini e locali di deposito
C/3	Laboratori per arti e mestieri
C/4	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (senza fine di lucro)
C/5	Stabilimenti balneari e di acque curative (senza fine di lucro)
C/6	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse (senza fine di lucro)
C/7	Tettoie chiuse od aperte

II - IMMOBILI A DESTINAZIONE SPECIALE - Gruppo D

GRUPPO D	
D/1	Opifici
D/2	Alberghi e pensioni (con fine di lucro)
D/3	Teatri, cinematografi, sale per concerti e spettacoli e simili (con fine di lucro)
D/4	Case di cura ed ospedali (con fine di lucro)
D/5	Istituto di credito, cambio e assicurazione (con fine di lucro)
D/6	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (con fine di lucro)
D/7	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività industriale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni.
D/8	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni.
D/9	Edifici galleggianti o sospesi assicurati a punti fissi del suolo, ponti privati soggetti a pedaggio.
D/10	Fabbricati per funzioni produttive connesse alle attività agricole.

III - IMMOBILI A DESTINAZIONE PARTICOLARE - Gruppo E

GRUPPO E	
E/1	Stazioni per servizi di trasporto, terrestri, marittimi ed aerei.
E/2	Ponti comunali e provinciali soggetti a pedaggio.
E/3	Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche
E/4	Recinti chiusi per speciali esigenze pubbliche.
E/5	Fabbricati costituenti fortificazioni e loro dipendenze.
E/6	Fari, semafori, torri per rendere d'uso pubblico l'orologio comunale
E/7	Fabbricati destinati all'esercizio pubblico dei culti.
E/8	Fabbricati e costruzioni nei cimiteri, esclusi i colombari, i sepolcri e le tombe di famiglia.
E/9	Edifici a destinazione particolare non compresi nelle categorie precedenti del gruppo E.

IV - ENTITA' URBANE - Gruppo F

GRUPPO F	
F/1	Area urbana
F/2	Unità collabenti
F/3	Unità in corso di costruzione
F/4	Unità in corso di definizione
F/5	Lastrico solare
F/6	Fabbricato in attesa di dichiarazione (D circolare 1/2009)

Figura 1, fonte Master Real Estate Finance 2022

Il più popolare è quello residenziale ma è anche presente quello industriale, quello corporate, retail, turistico, di pubblica rilevanza e quello infrastrutturale.

1.2. Il ciclo del mercato immobiliare

Il mercato della proprietà immobiliare ha per attori coloro che possiedono i prodotti edilizi (aziende, imprese di costruzione, singoli privati, investitori, fondi immobiliari ecc.) e coloro che ne usufruiscono (acquirenti/utilizzatori). Queste due tipologie di attori sono messe in contatto dal cosiddetto “mercato della commercializzazione”, che è riuscito ad affermarsi progressivamente conquistando sempre più spazio tra i due.

Il ciclo immobiliare quindi dipende da:

Forze endogene: azioni degli operatori che compongono domanda e offerta

- Il lag temporale che intercorre tra il momento di commissione/progettazione di un nuovo immobile e la consegna/messa a reddito dello stesso; (mutazione condizioni di mercato all'ultimazione dei lavori);
- Non pronta reazione dell'offerta alle mutate esigenze della domanda o risposta errata alle stesse;
- Trasparenza molto limitata del mercato

Forze esogene: azioni non direttamente controllabili dagli operatori

- Andamento macro- economico generale (tasso di inflazione, di interesse, di disoccupazione, livelli di reddito)
- Flussi di capitali e andamento mercati finanziari
- Contesto normativo
- Atteggiamento della pubblica amministrazione

Per capire meglio, il ciclo immobiliare ha un andamento ciclico suddiviso in quattro fasi reiterative: la crescita, la maturità, il declino, la crisi.

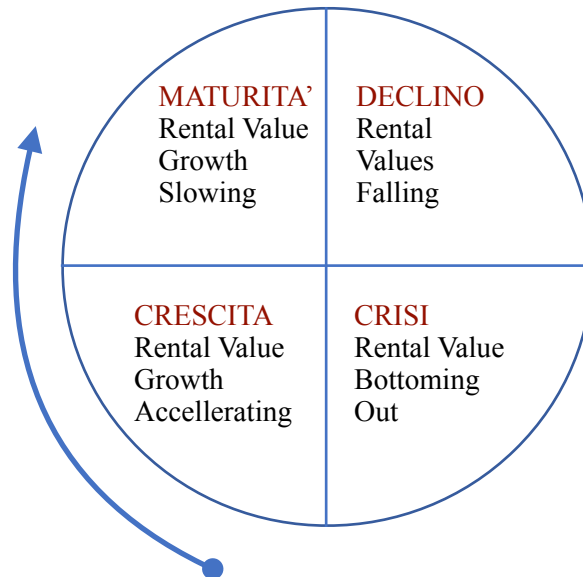


Figura 2, fonte Master Real Estate Finance 2022

La crescita o raising market; rental growth accelerating, E' la fase iniziale del ciclo. La domanda è maggiore dell'offerta disponibile e di conseguenza i canoni di locazione iniziano ad aumentare.

I canoni aumentano fino a che il rendimento potenziale dello sviluppo immobiliare diventa così attraente per le imprese che le stesse iniziano a considerare l'ipotesi di costruire nuove unità.

Di conseguenza anche i prezzi delle proprietà già esistenti iniziano ad aumentare a causa dell'incremento della percentuale di occupancy.

I gestori di proprietà immobiliari hanno la possibilità di rinegoziare al rialzo i canoni di locazione e/o costruire nuovi immobili.

In questo momento di mercato il gestore di proprietà immobiliari dovrebbe concentrarsi sulle attività di locazione.

Nella fase della maturità o *peaking market*, *rental growth slowing*, Si assiste ad una fiorente attività di sviluppo immobiliare grazie ai canoni di locazione in aumento.

L'offerta continua ad aumentare sino a raggiungere la zona di equilibrio dove l'offerta di spazio disponibile supera, anche se di poco, la domanda.

Se ciò avviene, il tasso di crescita dei canoni di locazione inizia a rallentare e la percentuale di *vacancy*, cioè di spazi "vacanti", inizia una inversione di tendenza, registrando incrementi.

Nel momento in cui gli immobili di nuova costruzione sono pronti la crescita dei canoni di locazione subisce un arresto ed anzi in diversi casi destinati a diminuire.

Allo stesso tempo il tasso di *vacancy* potrebbe crescere a ritmi non più trascurabili.

Un buon gestore di proprietà immobiliari deve avere l'abilità di percepire l'inversione di tendenza e quindi anticipare le mosse come interrompere le nuove attività di sviluppo.

Il declino o *falling market*; *rents falling*, è la fase in cui la nuova offerta di spazio locabile cresce più velocemente rispetto la domanda e quindi i canoni di locazione tendono a diminuire rapidamente. Il tasso di *vacancy* cresce causando un declino dei valori delle proprietà immobiliari.

In ragione della crisi del mercato i proprietari degli immobili sono costretti a perdere *tenants* o quote di mercato poiché i canoni da loro offerti non sono competitivi.

I proprietari iniziano allora a ridurre i canoni allo scopo di trattenere o addirittura incrementare il numero degli affittuari in modo da riuscire a coprire almeno i costi fissi di gestione della proprietà immobiliare.

Nel caso in cui non riuscisse a coprire i costi di gestione il gestore delle proprietà immobiliari dovrà cercare di vendere l'immobile al momento di picco di valore, riuscendo così a massimizzare i profitti ed evitare perdite derivanti dal successivo declino del mercato.

Mentre l'ultima fase è la crisi o stabilizing market; rents bottoming out.

In questa fase i canoni sono generalmente molto bassi, non c'è nuova attività di sviluppo immobiliare, l'offerta è stabile e vi è un elevato eccesso di spazio disponibile sul mercato. Tale fase è spesso accompagnata da una limitata crescita dell'economia ed da una debole domanda di spazio disponibile.

Il mercato raggiunge la fase di *bottom* ed in seguito, con il lento aumento della domanda e con una offerta stabile, si raggiunge nuovamente la prima fase del ciclo immobiliare. L'investitore oculato può procedere all'acquisto di unità immobiliari.

1.3.Criteri economici di classificazione degli immobili

Gli immobili richiedono una gestione attiva per ogni processo di investimento e le principali competenze richieste variano in funzione della tipologia dello stesso.

A variare quindi in funzione dell'investimento scelto sarà anche, in modo proporzionale, il livello di rischio da assumersi.

Tra le macro categorie di investimenti immobiliari da considerarsi ad alto rischio o “*opportunistic*” troviamo sicuramente le **operazioni di sviluppo**.

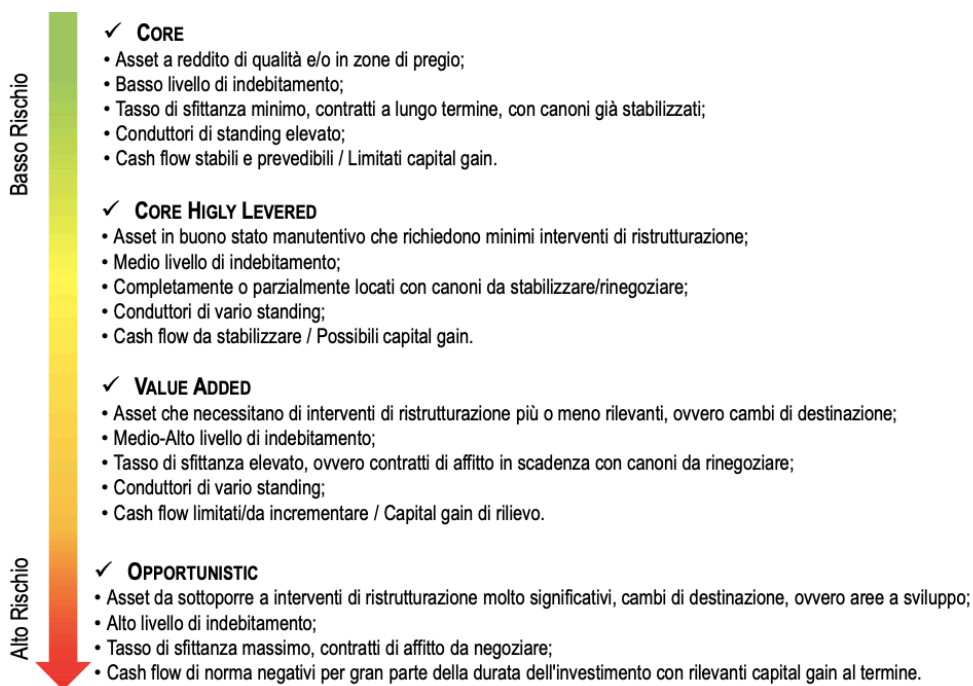


Figura 3, fonte Master Real Estate Finance 2022

Ha diverse caratteristiche importanti tra cui la necessità di trasformare la materia prima (il suolo o un edificio) in un prodotto finito da vendere.

Il rischio operativo è molto elevato, in quanto l'incertezza si presenta sotto molteplici aspetti:

- Tempistica
- Iter autorizzativo lungo
- Entità dei costi di realizzazione
- Dinamica dei prezzi e dei volumi di vendita
- Ciclo di vita molto lungo del prodotto, difficilmente modificabile nel breve termine
- Rigidità, unicità e singolarità del prodotto

Il valore di uno sviluppo, quindi, non è direttamente proporzionale alla fase in cui si trova, ma al raggiungimento di determinati stati che lo rendono negoziabile.

Un asset che si dice “*opportunistic*” è da sottoporre ad interventi di ristrutturazione molto significativi, cambi di destinazione, ovvero aree a sviluppo residenziale o commerciale, ha un alto livello di indebitamento, il tasso di vacancy è molto alto e i contratti di affitto sono da rinegoziare.

Il Cash flow di norma è negativo per gran parte della durata dell'investimento con rilevanti capital gain al termine.

Tra le macro categorie di investimenti immobiliari da considerarsi, invece, con un livello di rischio moderato, o “*value added*”, sono gli immobili già esistenti, perché hanno una struttura dei costi costante nel tempo e facilmente prevedibile, i canoni di locazione sono costanti, la volatilità di flussi di cassa è moderata e gli interventi di trasformazione solo limitati.

Le operazioni di trading, invece, vengono considerate “*core*” e quindi con un basso livello di rischi.

L'asset viene ceduto in tempi brevi per scelta strategica o perché le variazioni nelle condizioni di mercato portano ad un inaspettato Capital Gain.

Per ognuno di queste tipologie di investimento servono competenze significative per rendere un asset profittevole.

1.4. La Due Diligence

La Due Diligence Immobiliare è una metodologia di indagine a carattere totale con lo scopo di fornire un quadro completo e veritiero di tutte le caratteristiche di un immobile e può essere utile in caso di acquisizione di un portafoglio immobiliare, nel momento di monitoraggio del portafoglio oppure in caso di dismissione.

Può essere di varie tipologie come tecnica, legale, fiscale, ambientale, economico-finanziaria.

Nel caso specifico, la due diligence immobiliare si occupa di reperire documenti ed informazioni tra cui la consistenza e l'attuale destinazione dell'immobile, gli elaborati progettuali e i rilievi, la conformità catastale edilizia urbanistica, degli impianti e lo stato di fatto, la destinazione urbanistica e le potenzialità di sviluppo, i vincoli ambientali paesaggistici e archeologici, se necessaria la bonifica per alcune aree, gli atti di provenienza, le licenze commerciali e se sono presenti dei contenziosi.

Tutto questo viene fatto per poter valutare al meglio e in modo preciso un immobile.

1.5. La gestione e la valorizzazione dei portafogli immobiliari

In base alle informazioni a disposizione, ai fini dell'Analisi di Rischio per cominciare è necessario analizzare l'immobile sotto differenti profili di rischio a seconda che si tratti di un immobile finito oppure di un immobile per il quale è definita una strategia "Value Added" che prevede attività di valorizzazione, quale ad esempio trasformazione con cambio di destinazione d'uso o che necessiti di interventi di natura straordinaria che ne modificano lo stato o che presentano elementi di rischio.

Per quanto concerne gli immobili finiti nello stato "As Is", gli immobili possono essere analizzati secondo i seguenti Profili di Rischio:

- **Location:** il livello di rischiosità è analizzato in relazione alla location del portafoglio con riferimento al mercato nazionale e locale;
- **Tipologia costruttiva:** il livello di rischiosità è analizzato in relazione alla possibilità di utilizzo/riutilizzo anche rispetto ad eventuali cambi di destinazione d'uso ed alla fungibilità;
- **Tecnico costruttivo:** il livello di rischiosità è analizzato in relazione alla presenza di elementi di pregio, design, qualità costruttiva, finiture, classificazione energetica, altezze utili, ecc..;
- **Stato manutentivo:** il livello di rischiosità è analizzato in relazione all'età, al livello di manutenzioni eseguite e/o da eseguire, alla necessità di manutenzioni straordinarie, ecc. ;
- **Criticità ambientali:** il livello di rischiosità è analizzato in relazione alla presenza (accertata o potenziale) di criticità ambientali per sostanze inquinanti/pericolose ovvero per l'esistenza di vincoli di tipo ambientale (vincoli paesaggistici, vincoli culturali, ecc...);

- Tenant: il livello di rischio è analizzato in relazione al merito creditizio, lo standing e dalla solvibilità del tenant (rischio di mancato pagamento, ecc...);
- Tenancy: il livello di rischio è analizzato in relazione alle condizioni contrattuali, alle garanzie, alla % di vacancy, ecc..;

Nel caso in cui invece sia stata individuata una strategia “Value Added” possono essere analizzati i seguenti ulteriori Profili di Rischio:

- Licenze/Autorizzazioni: il livello di rischio viene analizzato in relazione alla necessità di avviare iter amministrativo per l’ottenimento di Licenze e Autorizzazioni speciali (licenza commerciale, parere Sovrintendenza, autorizzazioni Enti, ecc...) ed al relativo avanzamento nello stato dell’iter autorizzativo;
- Urbanistica: il livello di rischio viene analizzato in relazione alla necessità di avviare iter urbanistico ovvero allo stato di avanzamento dello stesso;
- Edilizia: il livello di rischio viene analizzato in relazione alla necessità di avviare iter edilizio ovvero allo stato di avanzamento dello stesso;
- Di cantiere: il livello di rischio viene analizzato in relazione all’iter costruttivo (variabilità costi e tempi durante il cantiere, bonifiche ambientali, varianti, ecc...) ovvero allo stato di avanzamento dello stesso;
- Realizzazione: il livello di rischio viene analizzato in relazione alla possibilità che non vi sia coerenza dell’esecuzione rispetto al progetto iniziale, aspetto particolarmente presente nelle fasi preliminari di progettazione urbanistica ed edilizia;
- Extraprofitto: tiene in considerazione l’utile del promotore in investimenti a sviluppo, soprattutto nell’ambito di investimenti di notevoli dimensioni e/o

aventi una unica destinazione per i quali il rischio è superiore rispetto ad investimenti che prevedono mix funzionali.

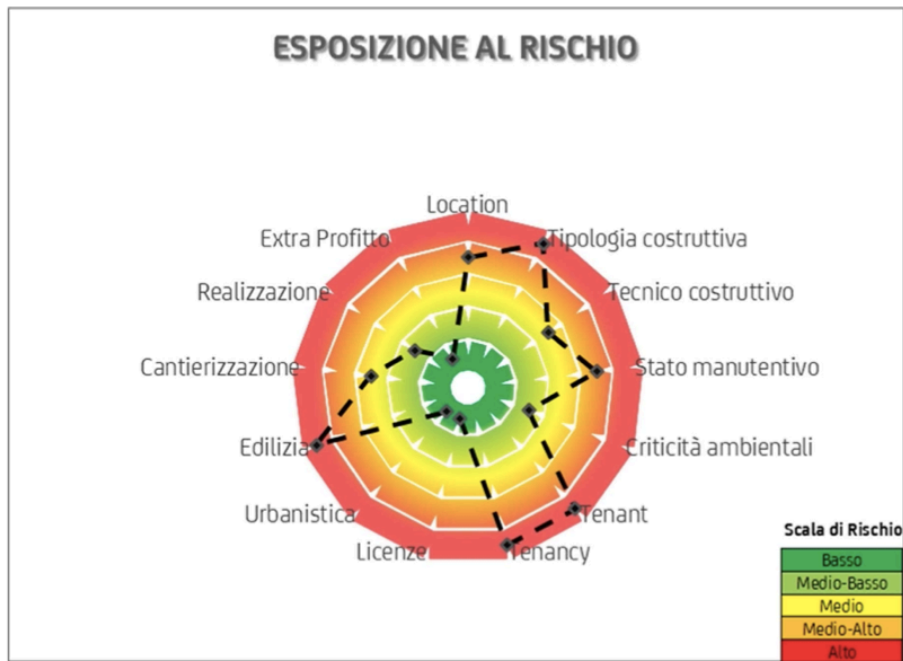


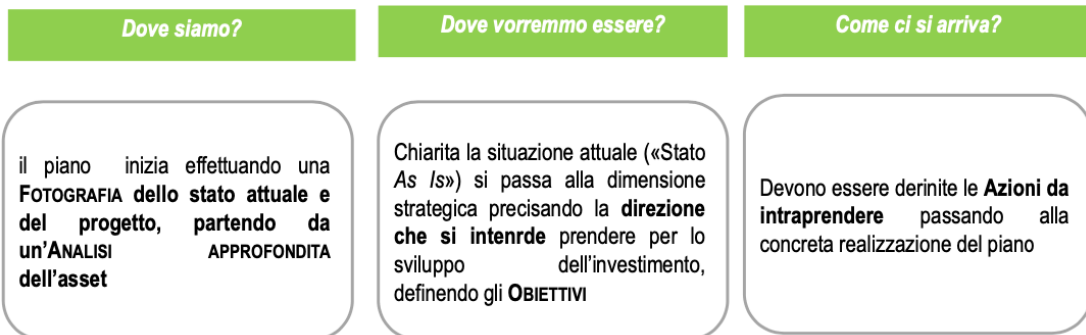
Figura 4, fonte Master Real Estate Finance 2022

L'attività di valorizzazione dei portafogli immobiliari si articola in:

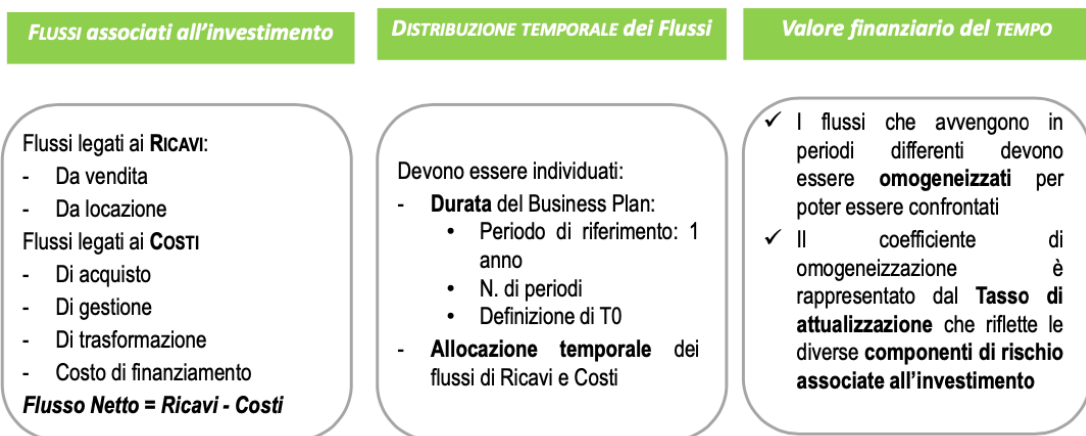
1. Analisi preliminare
2. Studio di Fattibilità
3. Redazione del Business Plan

1.6. Il Business Plan

Il Business Plan, o anche Piano economico finanziario, è uno Strumento alla base di un processo di pianificazione sistematico ed efficace, sintesi di un processo di Analisi e di Decisione che risponde ai seguenti quesiti:



Il profilo di una operazione di investimento/disinvestimento viene valutato in base ai seguenti fattori:



Il business Plan costituisce, quindi, uno Strumento per supportare la scelta tra due o più investimenti o disinvestimenti alternativi.

Tra i due, infatti, andrà preferito quello che produce:

- Maggiori Flussi di Entrate a parità di Capitale Investito

- Flussi di Entrata anticipati
- Maggiore redditività

Il business Plan deve essere prodotto nelle seguenti **Fasi**:

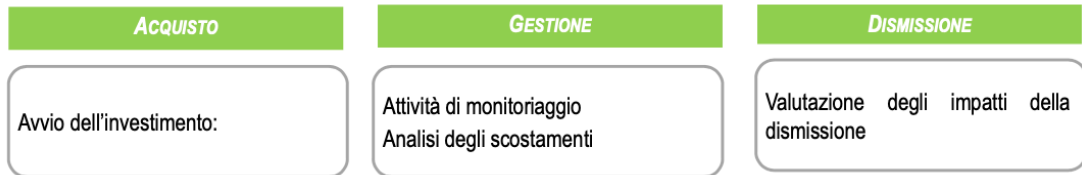


Figura 5-6-7, fonte Master Real Estate Finance 2022

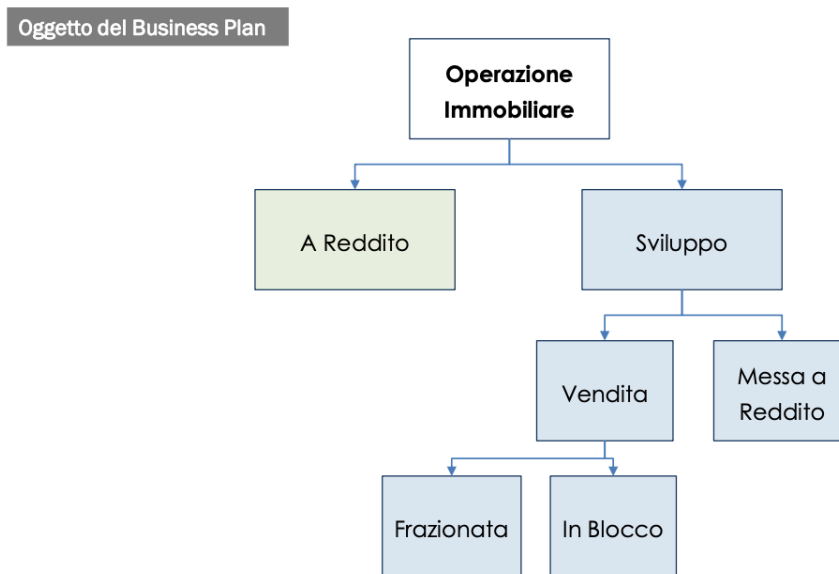


Figura 8, fonte Master Real Estate Finance 2022

Esempio di business plan di un fondo immobiliare con ipotesi di debito bullet:

Il bullet è un tipo di obbligazione (o altro tipo di debito) con scadenza fissa, il rimborso deve avvenire in un'unica soluzione alla scadenza, non è rimborsabile anticipatamente e della quale il sottoscrittore non può chiedere il rimborso anticipato.

Business Plan – Ipotesi Debito Bullet		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ENTRATE	Canoni di locazione	0	8,00	8,16	8,32	8,49	8,66	8,83	9,01	9,19	9,37	9,56
	Ricavi vendita immobile	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	155,00
	Equity	68,50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Finanziamenti	62,50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Totale Entrate	131,00	8,00	8,16	8,32	8,49	8,66	8,83	9,01	9,19	9,37	164,56
USCITE	Valore acquisto proprietà (inclusi closing costs)	128,75	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Intermediazione	1,25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Ass.ne, Man.str., Propr Mngt., IMU, Registro	0	0,97	0,98	0,99	1,00	1,02	1,03	1,04	1,06	1,07	1,08
	Agency Vendita	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
	Management Fee	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0
	Banca Depositaria	0	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
	Revisione Contabile	0	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
	Esperti Indipendenti	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
	Comitato di comparto	0	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
	Quota Interessi	0	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78
	Quota Capitale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Restituzione Finale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	62,50
	Totale Uscite	130,62	4,41	4,42	4,43	4,44	4,46	4,47	4,49	4,50	4,52	71,08
	Flussi di Cassa	0,38	3,59	3,74	3,89	4,04	4,20	4,36	4,52	4,69	4,86	93,48
	Rimborso/Distribuzione Sottoscrittori	0	3,92	3,74	3,89	4,04	4,20	4,36	4,52	4,69	4,86	93,53
Liquidità Finale	0,38	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,00	
Cash Flow Sottoscrittori	-68,50	3,92	3,74	3,89	4,04	4,20	4,36	4,52	4,69	4,86	93,53	
IRR	8%											

Figura 9, fonte Master Real Estate Finance 2022

2.

CAPITOLO 2. LA VALUTAZIONE IMMOBILIARE

“Il valore di mercato è l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data di valutazione tra un acquirente e un venditore essendo entrambi non condizionati da fattori esterni supponendo che la vendita avvenga in condizioni normali”

Per condizioni normali si intende ad esempio che il venditore non sia stato indotto da circostanze attinenti alla sua situazione economico finanziaria a dover accessoriamente realizzare l'operazione o che l'acquirente non abbia per l'operazione uno specifico interesse legato a fattori non economicamente rilevanti per il mercato.

Altri esempi sono le pratiche di commercializzazione dell'immobile che hanno aiutato la trattativa definendo le condizioni del contratto.

Il valore corrente degli immobili è determinato in base alle loro caratteristiche intrinseche ed estrinseche tenendo conto della loro redditività e al netto delle imposte di trasferimento della proprietà del bene.

Per caratteristiche intrinseche si intendono tutte quelle caratteristiche che dipendono dalle modalità e dagli scopi per cui il fabbricato è stato costruito, e queste sono: - destinazione d'uso: civili, rurali e industriali. - tipologie edilizie: case singole, singole raggruppate, singole condominiali, condominiali.

Le caratteristiche estrinseche, invece, sono quelle che derivano da fattori esterni rispetto al bene, quali ad esempio la possibilità di destinazioni alternative rispetto a quella attuale, vincoli di varia natura e altri fattori esterni di tipo giuridico ed

economico, quali ad esempio l'andamento attuale e prospettico del mercato immobiliare nel luogo di ubicazione dell'immobile.

L'eventuale riferimento a destinazioni dell'asset diverse da quella attuale può essere effettuato solo dove le caratteristiche dell'immobile e la situazione urbanistica lo consentano. Nel caso in cui tali destinazioni non siano ancora state approvate urbanisticamente, il valutatore indicherà chiaramente nel rapporto di valutazione che si tratta di una assunzione speciale come definita nelle linee guida della RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors):

”Un'assunzione nella quale si presuppone che la valutazione sia basata su fatti diversi da quelli esistenti alla data di valutazione, oppure un'assunzione che non sarebbe formulata da un operatore ordinario del mercato in una transazione alla data di valutazione” .

2.1. Metodologie estimative

La metodologia di valutazione si articola in diverse fasi finalizzate a raccogliere gli elementi necessari e ad elaborarli al fine di giungere ad un giudizio.

- L'analisi desk, limitandosi alla sola verifica della documentazione esistente sull'immobile e il mercato di riferimento,
- La valutazione Full condotta mediante un sopralluogo finalizzato a verificare le effettive condizioni del bene oggetto di valutazione e del contesto economico e ambientale in cui è ubicato.

La Valutazione Immobiliare si articola dunque secondo le seguenti fasi:

- Analisi desktop della documentazione disponibile al fine di comprendere la natura dell'asset da individuare;
- Sopralluoghi degli immobili (quando specificatamente indicato);

- Definizione della natura del bene e degli obiettivi della valutazione (Scopo della valutazione);
- Individuazione della Metodologia e dei Criteri applicabili;
- Raccolta dei Parametri di Mercato (Comparables);
- Determinazione del Valore utilizzando la metodologia scelta;
- Verifica dei risultati.

Particolare attenzione deve essere posta nella determinazione dello scopo della valutazione, e di eventuali avvertenze e limitazioni poste dal perito nell'esecuzione della stessa quali ad esempio:

- Assenza di sopralluogo
- Origine delle informazioni
- Mancanza di verifica su alcuni aspetti mediante specifica Due Diligence Immobiliare, Impiantistica, ambientale, legale, ecc..

2.2. Scelta del metodo di valutazione

In riferimento ai beni immobili, i Criteri Metodologici possono essere riassunti nei seguenti punti:

- Modalità di valutazione;
- Definizione del concetto di “valore corrente”;
- Definizione delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche dei cespiti;
- Principali metodologie di determinazione del “valore corrente”.

Il Valore Corrente degli immobili può essere determinato tramite l'utilizzo di differenti Metodi Valutativi, in funzione delle informazioni a disposizione e dell'esistenza o meno di comparabili.

Di seguito vengono illustrati i diversi metodi di valutazione da utilizzare in funzione della tipologia di immobile ovvero delle informazioni a disposizione.

Attraverso tale metodologia, il valore corrente di un immobile viene determinato sulla base del confronto fra il bene in oggetto ed altri simili e comparabili (per tipologia, caratteristiche, destinazione, ubicazione, ecc.) oggetto di compravendita in un periodo prossimo a quello della valutazione o correntemente offerti sullo stesso mercato o su piazze concorrenziali alla data di valutazione, tenendo conto dei suddetti prezzi di vendita e applicando le rettifiche ritenute adeguate, in relazione alla data della vendita, alle caratteristiche morfologiche del cespite, allo stato di manutenzione, alla redditività, alla qualità dell'eventuale conduttore e a ogni altro fattore ritenuto pertinente.

Tale metodo viene impiegato ove siano disponibili informazioni attendibili sui prezzi di vendita praticati recentemente per immobili comparabili, come nel mercato del residenziale, dei terreni agricoli e, in qualche caso, dei terreni edificabili.

2.3. Metodo reddituale basato sui flussi di cassa attualizzati

Comprende le seguenti fasi:

- Stima dell'insieme dei redditi previsionali e delle spese afferenti il bene da valutare;
- Stima di un "valore a termine" ,Terminal Value alla fine del periodo di osservazione;
- Attualizzazione dei flussi previsionali di cassa, in modo da determinare il valore attuale del bene considerato.

Secondo questi principi, il Valore Attualizzato di un bene immobile è uguale alla somma dei redditi futuri netti disponibili su un orizzonte temporale dato.

$$V = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{F_i}{(1+r)^i}$$

Dove:

V=Valore immobile r=tasso di attualizzazione Fi=Flusso nel periodo

I cash-flows sono attualizzati sulla base di un Tasso di Attualizzazione che riflette il rendimento reale delle attività finanziarie a basso rischio a medio - lungo termine a cui si applica una componente rettificativa in considerazione della tipologia dell'investimento e delle caratteristiche dell'immobile oggetto di analisi.

Tale metodo viene generalmente impiegato per la valutazione di immobili dati in locazione, in quanto si considera il reddito recuperato dai contratti di locazione e dalle eventuali clausole di revisione del canone.

2.4. Metodo di capitalizzazione diretta

Con tale metodologia, il Valore Corrente di un immobile è basato sulla capitalizzazione diretta dei redditi futuri generati dal bene ad un appropriato tasso di capitalizzazione.

Tale metodo può essere usato per tutte le tipologie di immobili a reddito ove i redditi futuri siano certi e tenendo conto delle componenti di canone allineata al mercato e di quella sopra o sotto mercato, utilizzando tassi di capitalizzazione che rispecchino la rischiosità di ciascuna componente capitalizzata.

$$V = \frac{R}{Cr}$$

Dove:

V=Valore immobile R=Reddito (lordo o netto) Cr= Cap rate (lordo o netto)

Tale metodo viene generalmente impiegato per la valutazione di immobili dati in locazione.

2.5. Metodo della trasformazione

Tale metodo si basa sull'attualizzazione (per un periodo complessivo di annualità adeguato alla trasformazione) dei flussi di cassa relativi ai futuri redditi derivanti dalla vendita dell'immobile al netto dei costi totali di trasformazione (progettazione urbanistica ed edilizia, urbanizzazioni, costruzione, direzione lavori e collaudo).

Essendo i flussi di cassa il risultato della differenza tra Ricavi e Costi, più sinteticamente il valore corrente determinato con il Metodo della Trasformazione si può definire come la differenza tra il valore corrente della proprietà trasformata ed i costi sostenuti per la trasformazione.

$$V = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{(R - C)_i}{(1 + r)^i}$$

Dove:

V=Valore immobile r=tasso di attualizzazione (R-C) i=Flusso nel periodo

Tale metodologia viene utilizzata per la valutazione dei terreni edificabili in assenza di comparativi sul mercato, e per la valutazione in generale degli immobili suscettibili di una trasformazione urbanistica, di un cambio di destinazione d'uso, di una riqualificazione e per immobili in corso di costruzione.

2.6. Metodo del costo di costruzione

Il valore corrente del bene viene determinato sulla base del costo che si dovrebbe sostenere per sostituire l'immobile con un nuovo bene avente le medesime caratteristiche e utilità dell'immobile stesso. Tale costo dovrà essere rettificato in relazione a vari fattori che incidono sul valore del bene (deterioramento fisico, obsolescenza funzionale, ecc.) e aumentato del valore del terreno.

Tale metodo viene generalmente impiegato per la stima degli accantonamenti per manutenzioni straordinarie quale base di calcolo.

2.7. Metodo comparativo

Attraverso tale metodologia, il valore corrente di un immobile viene determinato sulla base del confronto fra il bene in oggetto ed altri simili e comparabili (per tipologia, caratteristiche, destinazione, ubicazione, ecc.) oggetto di compravendita in un periodo prossimo a quello della valutazione o correntemente offerti sullo stesso mercato o su piazze concorrenziali alla data di valutazione, tenendo conto dei suddetti prezzi di vendita e applicando le rettifiche ritenute adeguate, in relazione alla data della vendita, alle caratteristiche morfologiche del cespite, allo stato di manutenzione, alla redditività, alla qualità dell'eventuale conduttore e a ogni altro fattore ritenuto pertinente.

Tale metodo viene impiegato ove siano disponibili informazioni attendibili sui prezzi di vendita praticati recentemente per immobili comparabili, come nel mercato del residenziale, dei terreni agricoli e, in qualche caso, dei terreni edificabili.

Metodologie di Valutazione del Valore di Mercato

TIPOLOGIA DI ASSET	DESTINAZIONE	STRATEGIA DI VALORIZZAZIONE	METODO VALUTATIVO
Immobile finito	Residenziale	Vendita frazionata	Metodo comparativo
	Altro	Locazione/Vendita	Metodo reddituale DCF Capitalizzazione diretta
Immobile da ristrutturare, mantenendo la destinazione d'uso attuale	Residenziale	Ristrutturazione	Metodo comparativo (con stima capex)
	Altro	Ristrutturazione	Metodo di trasformazione Metodo reddituale DCF (con stima capex)
Immobile da convertire, con cambio di destinazione d'uso	Tutte	Valorizzazione con cambio d'uso	Metodo della trasformazione
Terreno agricolo e/o non edificabile	Tutte	Locazione/Vendita	Metodo comparativo
Terreno edificabile	Tutte	Edificazione	Metodo comparativo Metodo della trasformazione
Partecipazioni di controllo in società immobiliari	-	-	Metodo Patrimoniale

Figura10, fonte Master Real Estate Finance 2022

3.

CAPITOLO 3.

L'ATTIVITÀ D'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE IN ITALIA

3.1. Definizione e caratteristiche

Il mediatore è colui che “media”, ovvero colui che interviene nei rapporti economici in modo equidistante dalle parti per le quali si propone quale punto di contatto.

Le attività svolte dal mediatore immobiliare hanno per oggetto l'intermediazione per la conclusione di affari relativi ad immobili ed aziende, nella quale vi rientrano la classica compravendita immobiliare, la compravendita della nuda proprietà, la compravendita del diritto di superficie, la compravendita dell'usufrutto, la compravendita di immobili mediante cessione di pacchetti azionari o di quote sociali, la permuta di immobili, la permuta di aree edificabili con locali da costruire, la locazione di immobili, ecc..

Spesso lo stesso mediatore immobiliare assume di fatto anche il ruolo di consulente di entrambe parti, attivandosi in un primo momento nell'analisi dell'immobile oggetto di trattativa (con visure catastali, perizie, l'analisi dei condoni e sanatorie edilizie presso i pubblici uffici, ecc..), per poi porre in essere attività utili a facilitare la conclusione dell'affare tra le parti.

La definizione giuridica della figura, viene fornita dal Codice Civile, esattamente l'art. 1754, il cui testo è riportato di seguito:

LIBRO QUARTO
DELLE OBBLIGAZIONI
TITOLO I
DELLE OBBLIGAZIONI IN GENERALE
CAPO XI
Della mediazione
Art. 1754 Mediatore

E' mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

Il mediatore “mette in comunicazione” le parti al fine di portarle alla conclusione dell'affare, interponendosi fra le parti per agevolare la definizione dell'affare medesimo, senza alcun rapporto di collaborazione costante con alcuna di esse.

Dallo studio della definizione civilistica si possono individuare i tratti caratterizzanti la figura del mediatore:

- l'attività del mediatore si concretizza nell'adoperarsi al fine di agevolare l'incontro delle volontà delle parti ;
- l'attività stessa si caratterizza per il fatto di essere svolta con imparzialità, autonomia ed indipendenza dalle parti;

- la conclusione dell'affare deve realizzarsi attraverso l'attività determinante del mediatore.

Caratteristiche fondamentali della mediazione sono quindi l'imparzialità, l'autonomia e l'indipendenza del mediatore: il rapporto di mediazione non prevede, infatti, alcun obbligo "fiduciario" che lega il mediatore ad una delle due parti.

Il mediatore non è, pertanto, libero di curare gli interessi di una sola parte, non potendo divenire mandatario o rappresentante nella stipulazione del contratto.

Può però farsi portatore di proposte di un contraente quando, nell'intento di riferire le richieste di una delle parti, cerchi di giungere al punto di incontro dei consensi.

L'indipendenza del mediatore deve rimanere tale almeno fino alla conclusione dell'affare; solo dopo la conclusione può assumere la rappresentanza di una delle parti e limitatamente agli atti di esecuzione del contratto già concluso.

Il dovere di neutralità trova, quindi, un limite naturale nell'esaurimento delle funzioni per le quali ha prestato la propria attività.

La legge 39/1989 ha previsto l'inserimento del mandatario a titolo oneroso operante nel settore immobiliare nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione.

Il mandatario, in base a quanto previsto dell'art. 1703 c.c. è colui che si obbliga contrattualmente a compiere uno o più atti giuridici per conto del mandante) che gli ha conferito il relativo incarico.

In base a quanto previsto dall'art. 2 della legge n. 39/1989 sono tenuti ad iscriversi nell'apposita Sezione del Ruolo degli agenti di affari in mediazione soltanto i mandatarî a titolo oneroso che operano nel settore immobiliare.

La differenza pertanto tra mediatore immobiliare e mandatario immobiliare a titolo oneroso va ricercata, come è evidente, non nelle competenze o nei settori di operatività, bensì nelle modalità con cui viene svolto l'incarico.

Il principale elemento che ci permette di distinguerle va individuato nel legame che unisce il mandatario al mandante, legame questo che per definizione non può esistere tra il mediatore e le parti.

In particolare la mediazione si differenzia dal mandato con rappresentanza per il fatto che il mediatore non può assumere la rappresentanza di alcuna delle parti.

Il mandato invece comporta che il mandatario sia dalla parte del mandante, poiché ne riscuote la fiducia ed è incaricato di agire nell'esclusivo interesse di questi e di favorire la realizzazione di tale interesse.

Agli elementi di differenziazione già indicati se ne debbono aggiungere altri tra i quali: il fatto che l'attività del mandatario consiste nel compimento di "atti giuridici", mentre il mediatore svolge un'attività prevalentemente materiale diretta all'avvicinamento delle parti per la conclusione di un affare; il fatto che il mandatario ha diritto al compenso per l'opera effettuata anche se egli si limiti a prestare la propria attività e tuttavia l'affare non si concluda, invece al mediatore compete la provvigione solo quando l'affare sia concluso per effetto del suo intervento; ed infine il fatto che al mandatario viene conferita la provvigione solo da parte del mandante, mentre al mediatore il compenso viene dato di regola da entrambe le parti.

L'elemento sostanziale della figura del mediatore e che la distingue dalle figure similari consiste nella completa imparzialità del suo operato.

L'imparzialità, sostiene sempre la giurisprudenza, non designa un modo oggettivo dell'essere mediatore, ma la maniera con la quale svolge la sua attività, costituendo l'oggetto di un obbligo che dal rapporto discende e non il presupposto per il sorgere del rapporto stesso.

La giurisprudenza ritiene anche che l'imparzialità sia da intendersi nell'assenza di ogni vincolo di mandato.

Nessuna norma dettata in materia di intermediazione fa precisamente cenno all'esistenza dell' "obbligo" dell'imparzialità.

Accenna, invece, la relazione ministeriale al codice civile al libro delle obbligazioni, dove si legge che "elemento caratteristico della mediazione è l'indipendenza dell'opera del mediatore".

Sebbene i lavori preparatori al codice civile non valgano ad integrare il testo di legge, forniscono comunque elementi utili per l'interpretazione delle norme, per cui appare evidente che l'imparzialità costituisce un connotato molto chiaro per la configurazione della figura del mediatore.

Il terzo comma dell'art. 5 della legge n. 39 del 3/2/1989, modificato dalla legge n. 57 del 5/3/2001, prevede una serie di incompatibilità per l'esercizio dell'attività di mediazione.

Le incompatibilità sono riferite sia alla persona fisica che esercita l'attività di mediatore che al legale rappresentante e preposto quando l'esercizio dell'attività di mediazione avviene tramite società. L'attività di mediazione è incompatibile con:

- l'attività svolta in qualità di dipendente di persone, società o enti, privati o pubblici;
- le attività imprenditoriali e professionali (secondo alcuni l'iscrizione in albi, ruoli e registri è ammessa a condizione che il mediatore non svolga la relativa attività).

In entrambi i casi sono ovviamente escluse le aziende di mediazione; fanno eccezione i dipendenti pubblici in regime di part time non superiore al 50%, per i quali la legge n. 662/96 ha consentito, in deroga a qualsiasi altra norma, di iscriversi ad albi, elenchi o ruoli professionali e di svolgere la corrispondente attività.

Per quanto riguarda le società, occorre dimensionare la portata della dizione “esercizio di attività imprenditoriali”: l’incompatibilità sussiste quando l’attività è svolta dal legale rappresentante, al quale naturalmente si riconduce l’esercizio dell’attività imprenditoriale; è da escludersi quando si detiene una partecipazione societaria, anche se si assume la qualifica di socio.

L’incompatibilità per l’attività del mediatore non sussiste nei seguenti casi:

- iscrizione contemporanea o successiva in più sezioni del ruolo degli agenti di affari in mediazione;
- lavoro dipendente presso ditte o società che svolgono attività di mediazione;
- iscrizione nel ruolo dei periti e degli esperti presso le C.C.I.A.A.;
- iscrizione nell’albo dei consulenti tecnici presso il Tribunale.

L’iscrizione al ruolo degli agenti di affari in mediazione, per un periodo non inferiore a tre anni, costituisce elemento qualificante per l’accesso, limitato al settore in cui sono state conseguite le specializzazioni, al ruolo dei periti e degli esperti e all’albo dei consulenti tecnici (circ. min. ind., comm. e artig. N. 223.413 del 17/10/1994). È evidente, per lineare conseguenza di quanto riportato, l’incompatibilità con molte attività del terzo comma dell’art. 5 della legge n. 39/1989, tra cui a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- dottori commercialisti ed esperti contabili (l’incompatibilità è tra l’altro espressamente prevista dal D.Lgs. n. 139/2005);
- promotori finanziari;
- agenti assicurativi;
- agenti di commercio;
- architetti;
- geometri;
- periti edili.

Per quanto riguarda gli amministratori di condominio il problema della compatibilità con l'attività di mediazione si pone nella qualificazione dell'attività: se si attribuisce natura professionale, l'attività è incompatibile con l'esercizio dell'attività di mediazione; se, invece, si ravvisa l'amministratore di condominio quale mero mandatario dei condomini (con riferimento all'art. 1131 c.c.), l'incompatibilità non sussiste.

Il mediatore, per l'origine, la giurisprudenza e l'economia, è colui che entra in contatto con il mercato per conseguire i suoi risultati economici attraverso un'attività che si pone tra chi possiede il bene e chi ne vuole usufruire.

La sua utilità sta quindi nell'agevolare la circolazione di beni immobili da determinati soggetti ai loro destinatari d'uso, gli uni e gli altri solitamente posti in luoghi diversi e contrapposti negli interessi. Quindi l'intermediazione ha come caratteristica fondamentale quella di essere basata su un servizio. Ciò porta a spostare l'attenzione dai prodotti (beni immobili) all'attività.

In pratica si riceve una prestazione, anche se degli oggetti possono esservi coinvolti.

3.2. Inquadramento normativo

Come già accennato nella precedentemente il Codice Civile del 1942 ha regolato gli aspetti privatistici dell'attività di mediazione.

Tale disciplina è ancora in vigore e comprende gli articoli che vanno dal n. 1754 al n. 1756; ad essi si aggiunge l'art. 2950 riguardante la prescrizione al diritto alla provvigione.

Provvigione che rappresenta l'unico mutamento di rilievo nella disciplina civilistica dal 1942 ad oggi. La normativa della mediazione ordinaria è stata invece modificata con la L. 3 febbraio 1989, n. 39, contenente modifiche ed integrazioni alla citata legge n. 253/1958 e al citato regolamento di attuazione della stessa legge n. 1926/1960.

Le nuove disposizioni hanno però escluso dalla loro sfera di applicazione i pubblici mediatori, che restano assoggettati alle precedenti norme.

E' necessario però precisare che nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione affidato alle Camere di Commercio debbono iscriversi anche i mandatari a titolo oneroso operanti nel settore immobiliare. Tale inserimento, che costituisce una delle più importanti innovazioni introdotte dalla menzionata legge n. 39/1989 e dal successivo regolamento di attuazione, ha creato alcune difficoltà interpretative in parte appianate da pronunce ministeriali.

Dopo la citata legge n. 39/1989, sono stati emanati i seguenti decreti ministeriali : il D.M. 21 febbraio 1990, n.300, riportante le modalità delle prove di esame da sostenere per ottenere l'iscrizione nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione; il D.M. 21 dicembre 1990, n. 452, contenente il regolamento di attuazione della legge n.39/1989 ed il D.M. 7 ottobre 1993, n. 589, che ha sostituito l'art. 1, comma 4°, del

citato D.M. n. 300/1990 e che ha previsto la nomina e la composizione della Commissione d'esame per l'iscrizione nel Ruolo in questione.

A questi provvedimenti ministeriali hanno fatto seguito le deliberazioni regionali per lo svolgimento dei corsi propedeutici agli esami ed alcune circolari esplicative del Ministero dell'Industria.

Successivamente, in attuazione dell'art. 16 della L. 7 marzo 1996, n. 108, recante norme in materia di usura, è stato emanato il D.P.R. 28 luglio 2000, n. 287 (G.U. n. 243 del 17 ottobre 2000) che, all'art. 3, prevede l'istituzione di un apposito Albo per i mediatori creditizi presso l'U.I.C. (Ufficio Italiano Cambi) sotto la vigilanza del Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica (attualmente Ministero dell'Economia e delle Finanze).

Pertanto, detti mediatori non saranno più assoggettati alle norme della citata legge n. 39/1989 e non dovranno più iscriversi nel Ruolo tenuto alle Camere di Commercio.

In seguito, con la L. 5 marzo 2001, sono state adottate nuove regole in materia di requisiti necessari per l'iscrizione nel Ruolo degli agenti di affari in mediazione tenuto dalle Camere di Commercio nonché in materia di incompatibilità tra l'iscrizione nel predetto Ruolo ed altre attività.

Con la stessa legge n. 57/2001 è stato altresì introdotto l'obbligo per il mediatore di prestare idonea garanzia assicurativa a copertura dei rischi professionali ed a tutela dei clienti.

Ai sensi dell'art. 40 della L. 12 dicembre 2002, n. 273, sono state dettate disposizioni idonee a regolare il passaggio dalla più volte citata normativa del 1989 a quella emanata nel 2001.

L'evoluzione normativa dell'attività di mediazione, a detta di molti operatori del settore, ha nel 1989 il momento più significativo ed importante per la figura stessa del mediatore; è proprio nel febbraio del 1989 che il legislatore emana la legge n. 39

che va a modificare ed integrare l'ormai datata e obsoleta legge . 253 del 21 marzo 1958.

Di seguito viene riportato il testo completo della legge sopra citata.

“LEGGE 3 febbraio 1989, n. 39

Modifiche ed integrazioni alla legge 21 marzo 1958, n. 253 concernente la disciplina della professione di mediatore.

La Camera dei deputati ed il Senato della Repubblica hanno approvato;

IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA PROMULGA la seguente legge:

Art. 1

1. Le norme previste dalla presente legge si applicano ai mediatori di cui al capo XI del titolo III del libro IV del codice civile, eccezion fatta per gli agenti di cambio, per i mediatori pubblici e per i mediatori marittimi, categorie per le quali continuano ad avere applicazione le disposizioni attualmente in vigore.

Art. 2

1. Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituito un ruolo degli agenti di affari in mediazione, nel quale devono iscriversi coloro che svolgono o intendono svolgere l'attività di mediazione, anche se esercitata in modo discontinuo o occasionale.

2. Il ruolo è distinto in tre sezioni: una per gli agenti immobiliari, una per gli agenti merceologici ed una per gli agenti muniti di mandato a titolo oneroso, salvo ulteriori distinzioni in relazione a specifiche attività di mediazione da stabilire con il regolamento di cui all'articolo 11.

3. Per ottenere l'iscrizione nel ruolo gli interessati devono:

a) essere cittadini italiani o cittadini di uno degli Stati membri della Comunità

economica europea, ovvero stranieri residenti nel territorio della Repubblica italiana e avere raggiunto la maggiore età;

b) avere il godimento dei diritti civili;

c) risiedere nella circoscrizione della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura nel cui ruolo intendono iscriversi;

d) aver assolto agli impegni derivanti dalle norme relative agli obblighi scolastici vigenti al momento della loro età scolare;

e) avere conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado di indirizzo commerciale o la laurea in materie commerciali o giuridiche ovvero aver superato un esame diretto ad accertare l'attitudine e la capacità professionale dell'aspirante in relazione al ramo di mediazione prescelto.

L'accesso all'esame è consentito a quanti hanno prestato per almeno due anni la propria opera presso imprese esercenti l'attività di mediazione oppure hanno frequentato un apposito corso preparatorio. Le materie e le modalità dell'esame sono stabilite dal Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato, sentita la commissione centrale di cui all'articolo 4; f) salvo che non sia intervenuta la riabilitazione, non essere stati sottoposti a misure di prevenzione, divenute definitive, a norma delle leggi 27 dicembre 1956, n. 1423; 10 febbraio 1962, n. 57; 31 maggio 1965, n. 575; 13 settembre 1982, n. 646; non essere incorsi in reati puniti con la reclusione ai sensi dell'articolo 116 del regio decreto 21 dicembre 1933, n. 1736, e successive modificazioni; non essere interdetti o inabilitati, falliti, condannati per delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia, la fede pubblica, l'economia pubblica, l'industria ed il commercio, ovvero per il delitto di omicidio volontario, furto, rapina, estorsione, truffa, appropriazione indebita, ricettazione, emissione di assegni a vuoto e per ogni altro delitto non colposo per il quale la legge commina la pena della reclusione non inferiore, nel minimo, a due anni e, nel massimo, a cinque anni.

4. L'iscrizione al ruolo deve essere richiesta anche se l'attività viene esercitata in modo occasionale o discontinuo, da coloro che svolgono, su mandato a titolo oneroso, attività per la conclusione di affari relativi ad immobili od aziende.

Art. 3

1. L'iscrizione nel ruolo abilita all'esercizio dell'attività di mediazione su tutto il territorio della Repubblica, nonché a svolgere ogni attività complementare o necessaria per la conclusione dell'affare.

2. L'iscrizione nel ruolo è a titolo personale; l'iscritto non può delegare le funzioni relative all'esercizio della mediazione, se non ad altro agente di affari in mediazione iscritto nel ruolo.

3. Agli agenti immobiliari iscritti nell'apposita sezione del ruolo possono essere affidati incarichi di perizie e consulenza tecnica in materia immobiliare da parte di enti pubblici.

4. Essi hanno titolo per essere inclusi nel ruolo dei periti e degli esperti: tenuto dalle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, nonché negli elenchi dei consulenti tecnici presso i tribunali.

5. Tutti coloro che esercitano, a qualsiasi titolo, le attività disciplinate dalla presente legge per conto di imprese organizzate, anche in forma societaria, per l'esercizio dell'attività di mediazione debbono essere iscritti nel ruolo.

Art. 4

1. Presso il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato è istituita la commissione centrale per l'esame dei ricorsi degli agenti di affari in mediazione e per la definizione delle materie e delle modalità degli esami di cui all'articolo 2.

2. La commissione centrale è nominata con decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato ed è composta da:

a) un rappresentante del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato, che la presiede;

b) un rappresentante del Ministero del commercio con l'estero;

c) un rappresentante delle regioni, designato dalla commissione interregionale di cui all'articolo 13 della legge 16 maggio 1970, n. 281;

d) un rappresentante del Ministero di grazia e giustizia;

e) un rappresentante del Ministero dell'agricoltura e delle foreste;

f) un rappresentante del Ministero dei lavori pubblici;

g) tre membri designati rispettivamente dalle organizzazioni più rappresentative, a livello nazionale, del commercio, dell'agricoltura e dell'industria h) un rappresentante delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura designato dalla Unione italiana delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura;

i) sette rappresentanti dei mediatori scelti tra le persone designate dalle occasioni sindacali nazionali di categoria, per i mediatori immobiliari e per gli agenti merceologici.³ La commissione dura in carica quattro anni; i membri svolgono il loro incarico in forma gratuita e possono essere riconfermati.

4. La commissione nomina al suo interno un vicepresidente; le funzioni di segretario sono esercitate da un funzionario del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

5. Per ciascun componente effettivo della commissione è nominato un membro supplente con gli stessi criteri stabiliti per la nomina dei membri effettivi.

Art. 5

1. Per l'esercizio dell'attività disciplinata dai precedenti articoli, compreso l'espletamento delle pratiche necessarie ed opportune per la gestione o la conclusione dell'affare, non è richiesta la licenza prevista dall'articolo 115 del testo unico delle leggi di pubblica sicurezza, approvato con regio decreto 18 giugno 1931, n. 773.

2. La licenza di cui al comma 1 non abilita all'esercizio dell'attività di mediazione.

3. L'esercizio dell'attività di mediazione è incompatibile:

a) con qualunque impiego pubblico o privato, fatta eccezione per l'impiego presso

imprese o società aventi per oggetto l'esercizio dell'attività di mediazione;

b) con l'iscrizione in altri albi, ordini, ruoli o registri esimili;

c) con l'esercizio in proprio del commercio relativo alla specie di mediazione che si intende esercitare.

4. Il mediatore che per l'esercizio della propria attività si avvalga di moduli o formulari, nei quali siano indicate le condizioni del contratto, deve preventivamente depositarne copia presso la commissione di cui all'articolo 7.

Art. 6

1. Hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli.

2. La misura delle provvigioni e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, sono determinate dalle giunte camerali, sentito il parere della commissione provinciale di cui all'articolo 7 e tenendo conto degli usi locali.

Art. 7

1. Presso ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura è istituita una commissione che provvede alle iscrizioni nel ruolo ed alla tenuta del medesimo. La commissione è nominata con deliberazione della giunta camerale e dura in carica quattro anni. Essa è composta:

a) da un membro della giunta camerale;

b) da un rappresentante degli agricoltori, uno degli industriali e uno dei commercianti, designati rispettivamente dalle organizzazioni a livello nazionale e scelti dalla giunta camerale sulla base della maggiore rappresentatività;

c) da cinque rappresentanti degli agenti di affari in mediazione designati dalle organizzazioni di categoria più rappresentative a livello nazionale.

2. Con le stesse modalità si provvede alla nomina dei membri supplenti per lo stesso numero e le medesime categorie.

3. La commissione nomina al suo interno il presidente ed un vice presidente.

4. In caso di morte o di decadenza di un membro, la commissione è integrata dalla

giunta camerale con le stesse modalità previste per la costituzione.

5. Le funzioni del segretario della commissione sono esercitate dal segretario generale della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura o da un funzionario da lui designato in servizio presso la camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura.

6. La commissione è tenuta a denunciare all'autorità giudiziaria coloro che esercitano abusivamente, anche se in modo discontinuo, la professione di mediatore.

7. Le spese per il funzionamento delle commissioni sono a carico del bilancio di ciascuna camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura.

Art. 8

1. Chiunque esercita l'attività di mediazione senza essere iscritto nel ruolo è punito con la sanzione amministrativa del pagamento di una somma compresa tra lire un milione e lire quattro milioni ed è tenuto alla restituzione alle parti contraenti delle provvigioni percepite. Per l'accertamento dell'infrazione, per la contestazione della medesima e per la riscossione delle somme dovute si applicano le disposizioni di cui alla legge 24 novembre 1981, n. 689. 2. A coloro che siano incorsi per tre volte nella sanzione di cui al comma 1, anche se vi sia stato pagamento con effetto liberatorio, si applicano le pene previste dall'articolo 348 del codice penale, nonché l'articolo 2231 del codice civile.

3. La condanna importa la pubblicazione della sentenza nelle forme di legge.

Art. 9

1. Le commissioni provinciali istituite ai sensi dell'articolo 3 del decreto del Presidente della Repubblica 6 novembre 1960, n. 1926, continuano ad esercitare la propria attività fino alla nomina delle commissioni di cui all'articolo 7.

2. Nella prima applicazione della presente legge le commissioni provinciali provvedono ad iscrivere nel ruolo tutti gli agenti di affari in mediazione che, all'atto dell'entrata in vigore della presente legge, risultano iscritti nei moli costituiti in base alla legge 21 marzo 1958, n. 253.

3. Fino all'insediamento della commissione centrale di cui all'articolo 4 le materie e le modalità di esame sono stabilite dal Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato, sentite le organizzazioni sindacali nazionali del commercio, dell'industria, dell'agricoltura e delle categorie interessate.

Art. 10

1. Sono abrogate la legge 21 marzo 1958, n. 253, e le norme del relativo regolamento approvato con decreto del Presidente della Repubblica 6 novembre 1960, n. 1926, incompatibili con la presente legge.

Art. 11

1. Il Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato, sentite le organizzazioni nazionali dei commercianti, degli industriali, degli agricoltori e dei mediatori, emana le norme regolamentari e di attuazione della presente legge.

2. Il regolamento, che deve essere emanato entro tre mesi dalla data di entrata in vigore della presente legge, può prevedere, per le infrazioni alle sue norme, sanzioni amministrative del pagamento di una somma non inferiore a lire tre milioni, salvo che il fatto non costituisca reato ai sensi del codice penale e salva l'azione civile dei danni agli interessati a termini di legge.

3. Per l'applicazione delle sanzioni amministrative si osservano le disposizioni della legge 24 novembre 1981, n. 689, e del decreto del Presidente della Repubblica 29 luglio 1982, n. 571.

La presente legge, munita del sigillo dello Stato, sarà inserita nella Raccolta ufficiale degli atti normativi della Repubblica italiana. E' fatto obbligo a chiunque spetti di osservarla e di farla osservare come legge dello Stato.

Data a Roma, addì 3 febbraio 1989 “

Una considerazione da fare è che a fine degli anni ottanta la figura e l'attività del mediatore immobiliare hanno subito una scossa profonda provocata dagli effetti dell'azione normativa intrapresa dal legislatore.

Uno dei fattori di rottura con il passato, forse il più importante, introdotto dalla Legge n. 39/1989 fu sicuramente il Ruolo degli Agenti immobiliari; l'istituzione di un ruolo, che permetteva di creare una selezione all'ingresso, rappresentata dai requisiti richiesti e dall'esame.

Ruolo che il legislatore alla fine del 2009 decide di sopprimere tra le polemiche delle associazioni di categoria e le preoccupazioni degli addetti ai lavori.

Questo nell'ambito del recepimento di una Direttiva europea molto importante per il mondo dei servizi: la Direttiva 2006/123/CE.

3.3.Direttiva 2006/123/CE

Il 12 dicembre 2006 è stata approvata la Direttiva 2006/123/CE sulla libera prestazione dei servizi nel mercato interno.

Essa costituisce il punto d'approdo di un faticoso processo legislativo teso a creare un vero mercato interno dei servizi, capace di agevolare la libertà di stabilimento dei prestatori di servizi e la libera prestazione degli stessi negli Stati membri dell' UE.

La Direttiva mira ad apportare benefici alle imprese ed a tutelare i diritti del consumatore, rimuovendo l'elevato numero di ostacoli che impedisce ai prestatori di servizi di espandersi oltre i confini nazionali e sfruttare appieno il mercato unico: l'obiettivo è una maggiore competitività ed equilibrio dei mercati.

Questa direttiva rientra nel quadro della "strategia di Lisbona" e propone quattro obiettivi principali in vista della realizzazione di un mercato interno dei servizi:

- facilitare la libertà di stabilimento e la libertà di prestazione di servizi nell'UE;
- rafforzare i diritti dei destinatari dei servizi in quanto utenti di tali servizi;
- promuovere la qualità dei servizi;
- stabilire una cooperazione amministrativa effettiva tra gli Stati membri.

Sostenendo lo sviluppo di un mercato interno dei servizi veramente integrato, la direttiva dovrebbe contribuire a realizzare il notevole potenziale del settore dei servizi europeo a livello di crescita economica e di creazione di posti di lavoro.

La presente direttiva stabilisce un quadro giuridico generale favorevole all'esercizio della libertà di stabilimento dei prestatori di servizi nonché della libera circolazione dei servizi, garantendo nel contempo un livello di qualità elevato per i servizi.

La direttiva stabilisce un quadro giuridico generale per qualsiasi servizio fornito dietro corrispettivo economico tenuto conto della specificità di talune attività o professioni.

Per quanto riguarda il ruolo del mediatore immobiliare, le preoccupazioni in merito alla proposta “Bolkestein”, riguardano i possibili effetti che possa avere sull’attività dell’agente immobiliare in Italia quanto riportato dalla Direttiva.

Il legislatore ha deciso di abolire il Ruolo degli Agenti Immobiliari istituito con la legge n.39 del 1989, per istituire, sempre presso le camere di commercio, degli appositi registri dove vengono riportati i dati della persona fisica o giuridica che svolge l’attività; il soggetto che verifica i requisiti restano le stesse camere di commercio.

La direttiva si pone l’obiettivo di ridurre le barriere tra i paesi UE nelle modalità di circolazione, esercizio e accesso al mercato professionale e commerciale a vantaggio,

stando agli intendimenti di chi l'ha pensata, dell'occupazione, dell'economia e della libera concorrenza. L'abolizione del ruolo mediatori presso le CCIAA provinciali è una possibile prima conseguenza dell'applicazione della direttiva, sebbene la stessa preveda l'esistenza di "registri commerciali" e tutele legate agli "albi professionali".

Da dicembre 2022 la legge annuale sulla concorrenza è incentrata su: applicazione delle norme antitrust, servizi pubblici locali, energia, trasporti, rifiuti, avvio di un'attività imprenditoriale, vigilanza del mercato.

Le perplessità maggiori riguardano l'attività eseguita dai piccoli intermediari immobiliari, cioè coloro che non fanno parte di grandi gruppi immobiliari e che operano nel settore come "freelance".

Questi dubbi nascono principalmente dalla concorrenza, talvolta spietata, che si crea tra grandi e piccoli gruppi, dove i grandi player hanno alti budget da stanziare nella pluralità dei servizi e nella pubblicità.

4.

CAPITOLO 4.

L'ATTIVITÀ D'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE IN EUROPA

Nel capitolo precedente si è prestato attenzione alla Direttiva 2006/123/CE e sulle polemiche ha comportato nelle associazioni di categoria nei diversi paesi dell'Unione, in particolare in Italia.

Alla luce di quanto scritto, è interessante capire quali sono le altre differenze tra il nostro paese e gli altri mercati europei, e le caratteristiche che contraddistinguono maggiormente i maggiori mercati stranieri.

I temi più interessanti da confrontare e sui cui fare una riflessione sono sicuramente:

- la normativa di accesso e di svolgimento della professione nei differenti Paesi;
- le modalità operative nel mercato;
- il ruolo nei diversi Paesi.

Nelle riflessioni a seguito dell'analisi, è interessante capire quali fattori, se ci saranno, del settore nel nostro paese possono essere rivisti e quali elementi, dei mercati osservati, possono rappresentare un plus per rendere più moderna, efficiente e vicina al mercato l'attività di mediazione immobiliare in Italia.

Il confronto delle diverse situazioni e regolamentazioni della professione di agente immobiliare nei diversi Paesi evidenzia notevoli diversità di comportamento sia in termini normativi che in termini operativi; differenze che derivano da contesti socio

– economici, approcci culturali, consuetudini e ruoli delle associazioni che sono peculiari di ciascun Paese.

Non è un segreto che l'agente immobiliare, in Italia, abbia storicamente conosciuto dei problemi di immagine che hanno finito, inevitabilmente, per ridimensionare il suo ruolo nel mercato. Almeno due considerazioni possono essere tratte:

- la scarsa professionalità che ne ha limitato il consolidamento;
- la presenza di diverse figure, più o meno professionali che, a vario titolo, si sono storicamente affiancate all'agente immobiliare.

Quasi tutti i Paesi dispongono di una normativa specifica, più o meno stringente, che regola la professione dell'agente.

In 12 Paesi è, inoltre, richiesta la registrazione ad un apposito albo o alla camera di commercio.

Dal lato del controllo delle capacità imprenditoriali dell'agente, solo cinque Paesi non richiedono alcuna attestazione che ne comprovi, sia pure in termini generali, le competenze. Negli altri casi si richiede almeno una delle seguenti attestazioni: possesso di diplomi, frequenza di corsi, superamento di esami o esperienza pratica.

Sette Paesi richiedono il possesso di diplomi o certificati d'istruzione, nella maggior parte dei casi sono sufficienti diplomi di scuola superiore e solo nel caso della Svezia vengono richiesti diplomi a carattere universitario.

Gli esami sono obbligatori solo in quattro Paesi al pari dei corsi professionali, mentre l'esperienza pratica è richiesta in sei Paesi.

Va rilevato che nella maggior parte dei Paesi il possesso di un tipo di requisito esclude la necessità di essere in possesso di un altro, come ad esempio avere tanta esperienza preclude il titolo di studio.

Per quanto riguarda la tutela dei clienti si rileva che sette Paesi su 15 prevedono l'obbligatorietà dell'assicurazione per responsabilità professionale e solo quattro la garanzia finanziaria. Solo Danimarca e Francia, prevedono entrambe le garanzie.

L'Italia sembrerebbe uno dei Paesi più regolamentati in quanto la normativa impone all'agente tutti i principali obblighi con la sola esclusione della garanzia finanziaria. Questo non significa, però, che gli agenti italiani siano i più controllati d'Europa e neppure che i clienti italiani siano i più garantiti.

Si può quindi ritenere che a fronte di Paesi come l'Italia, la Svezia, il Portogallo ed il Belgio che prestano una particolare attenzione agli aspetti di certificazione della professionalità dell'agente ce ne sono altri come Danimarca e Francia che focalizzano maggiormente l'attenzione sugli aspetti di tutela del cliente.

Se assumiamo, come media, una percentuale di commissioni attorno al 3% si rileva che Paesi come Inghilterra, Svezia, Olanda ed Irlanda che mostrano commissioni mediamente inferiori al 3% sono anche quelli che raggiungono quote di intermediazione superiori all'80%; mentre Paesi come Spagna, Italia, Portogallo, Francia e Germania i cui agenti richiedono commissioni superiori alla media, hanno un livello di transazioni effettuate con mediazione pari o inferiore al 50%.

È significativo il fatto che in Danimarca, con un ricorso quasi totale alla figura dell'agente le commissioni si siano attestate sul 3%, a fronte, però di un servizio al cliente ben superiore a quello offerto negli altri Paesi. Si deve, inoltre, notare che i Paesi nei quali gli agenti lavorano per una sola parte sono anche quelli che mostrano il minor livello medio di commissioni.

4.1. Francia

Per svolgere l'attività di agente immobiliare la legge Houget (L. 2/01/1970) richiede l'ottenimento di una tessera professionale (T Card). L'obbligo di possedere uno specifico tesserino professionale è unico nel contesto europeo.

In particolare l'agente deve dimostrare di essere in possesso di:

- una adeguata idoneità con titoli di studio e/o esperienza nel campo immobiliare
- una copertura finanziaria in grado di garantire i fondi depositati dai clienti;
- una assicurazione di responsabilità civile;
- una iscrizione al registro del commercio ed inoltre non deve aver subito condanne per reati come furto, frode, fallimento, ecc..

Non viene richiesta la partecipazione a corsi specifici e, tanto meno, si è sottoposti ad esami per l'accesso alla professione.

Oltre la metà degli agenti è in possesso di un diploma di tipo universitario e un ulteriore 5% dispone di una laurea specifica. Quote che salgono all'80% ed al 10% per quanto riguarda i nuovi agenti.

La carta professionale va rinnovata ogni anno, pena la perdita del diritto di esercitare la professione.

L'agente può operare, senza limitazioni, su tutto il territorio nazionale. L'operato degli agenti viene sottoposto al controllo della DGCCRF (Ufficio per la concorrenza, consumi e repressioni frodi).

L'agente può operare sia per conto del venditore che per conto dell'acquirente sulla base di un mandato scritto, semplice o esclusivo, regolato dal codice civile.

Gran parte degli agenti sono solitamente specializzati nell'area di intermediazione immobiliare e non forniscono servizi di altra natura.

Il sistema francese è caratterizzato da un basso ricorso all'intermediazione dell'agente immobiliare, si stima che solo una quota inferiore alla metà delle transazioni avvenga utilizzando un agente. Uno dei problemi più rilevanti è dato dalla difficoltà che trova l'agente nel farsi assegnare un mandato in esclusiva in modo da limitare la pratica, diffusa presso i venditori, di rivolgersi a diversi agenti al solo fine di stabilire il prezzo dell'immobile per poi procedere alla vendita in modo autonomo.

Le commissioni richieste dall'agente sono abbastanza elevate e possono arrivare fino al 10%.

4.2. Germania

La legge tedesca non regola l'ingresso nella professione; è sufficiente richiedere una licenza comunale sulla base di una adeguata disponibilità finanziaria, di una buona reputazione e in assenza di condanne penali. Non vengono richiesti particolari livelli di istruzione, capacità professionali e non è necessario alcun esame per svolgere la professione.

Nei fatti, però, agli agenti tedeschi che fanno parte di associazioni come RDM o VDM è richiesto un certo standard di competenza professionale che deve essere provato al momento dell'adesione all'associazione.

Inoltre, per ottenere il titolo di "Kaufmann in der Grundstücks und Wohnungswirtschaft", cioè di imprenditore immobiliare, è necessario svolgere un periodo di apprendistato in ambito commerciale di 2-3 anni presso una società, seguire i corsi di una business school e sostenere un esame finale.

In Germania, oggi, sono stati presenti diversi titoli universitari o di scuola superiore, riferiti a tutte le aree del business.

Il livello delle commissioni e gli accordi fra le parti differiscono notevolmente a seconda delle zone: in Bavaria, ad esempio, il venditore paga il 3% e l'acquirente il 2-3%, a Berlino, invece, è l'acquirente che paga il 5-6%. In altre aree le commissioni possono attestarsi anche sul 3%.

4.3. Gran Bretania

In Inghilterra e Galles, l'Estate Agents Act impone un regime di “negative licensing” per cui chiunque (con esclusione dei condannati per fallimento) può svolgere l'attività, a meno che non abbia violato la normativa o tenuto comportamenti illegali.

Il rispetto della normativa è affidata all' Office of Fair Trading (OFT) ed al Trading Standards Service (TSS). Non sono richiesti né titoli di studio né la frequenza obbligatoria di corsi professionali.

L'accesso alla professione non è subordinato al superamento di un esame. Si ritiene, comunque, che circa metà degli agenti inglesi abbia ottenuto un diploma di laurea specifico, quota che sale al 60% per quanto riguarda i nuovi agenti. Fra gli obblighi dell'agente è previsto quello di tenere separati i propri fondi da quelli dei clienti in modo da salvaguardarli dai creditori in caso di fallimento. Non è richiesta alcuna garanzia finanziaria.

In Inghilterra e Galles l'agente immobiliare agisce per conto del venditore in veste di intermediario nei confronti dei potenziali acquirenti; una volta raggiunto un accordo su un'offerta vengono avviate le procedure che portano al contratto finale.

Il sistema scozzese, invece, prevede che il compratore avanzi una formale proposta d'acquisto con valore legale, dopo di che iniziano le procedure per la valutazione, i controlli e l'organizzazione degli aspetti finanziari.

Nel caso vengono avanzate più proposte di acquisto, l'agente organizza un'asta. In Inghilterra la figura dell'agente che lavora per conto del compratore non è sviluppata.

La maggior parte degli agenti fornisce servizi supplementari ai propri clienti, sia di natura professionale che di natura finanziaria ed assicurativa, spesso agendo come broker su commissione ma anche agendo con propri prodotti.

Molti agenti lavorano per conto dei proprietari di immobili, gestendo gli affitti e svolgendo un ruolo di property manager.

Se il contratto contiene la clausola “ready, willing and able purchaser”, l’agente riceve la commissione anche se il venditore non accetta l’offerta.

Le commissioni si aggirano mediamente attorno all’1,45% .

5.

CAPITOLO 5. CASE STUDY: LA CITTÀ DI MILANO

Prima di poter parlare del caso della città di Milano come unico esempio italiano che può competere sotto diversi aspetti con il resto dell'Europa e del Mondo, è necessario e doveroso studiare e capire gli andamenti economici e finanziari e di conseguenza immobiliari anche di tutti gli altri paesi, compresa la nostra Italia.

5.1. Scenario macroeconomico

Economie mondiali

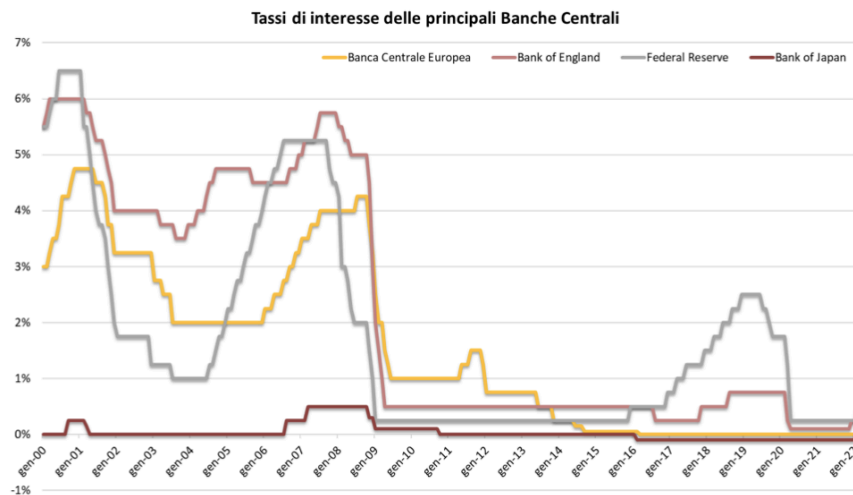


Figura 11, Fonte Eurostat, [statista.com](https://www.statista.com) 2022

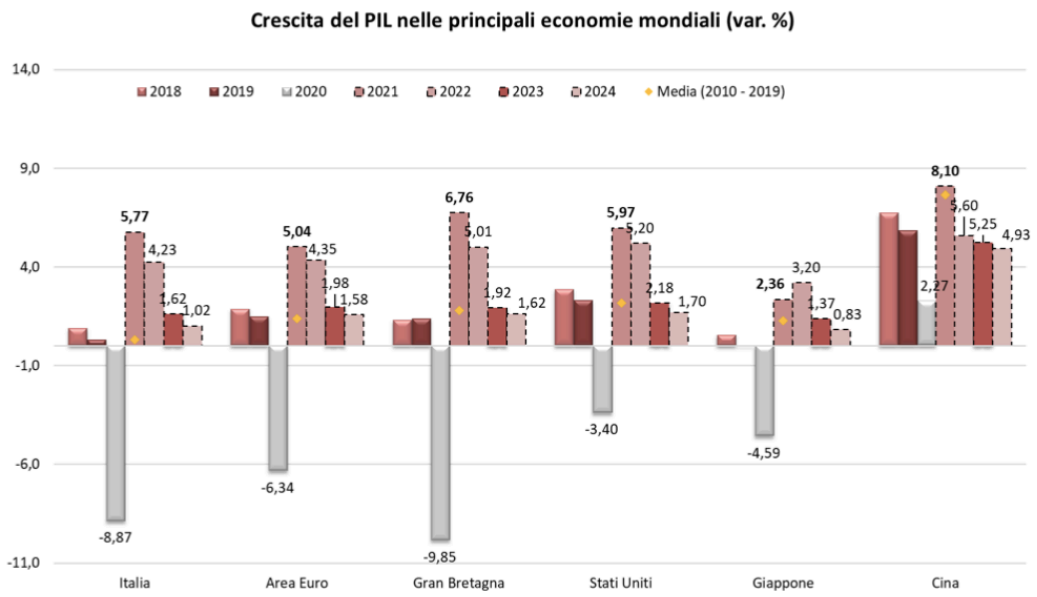


Figura 12, fonte Master Real Estate Finance 2022

Mercati in Europa: andamento degli uffici a Parigi

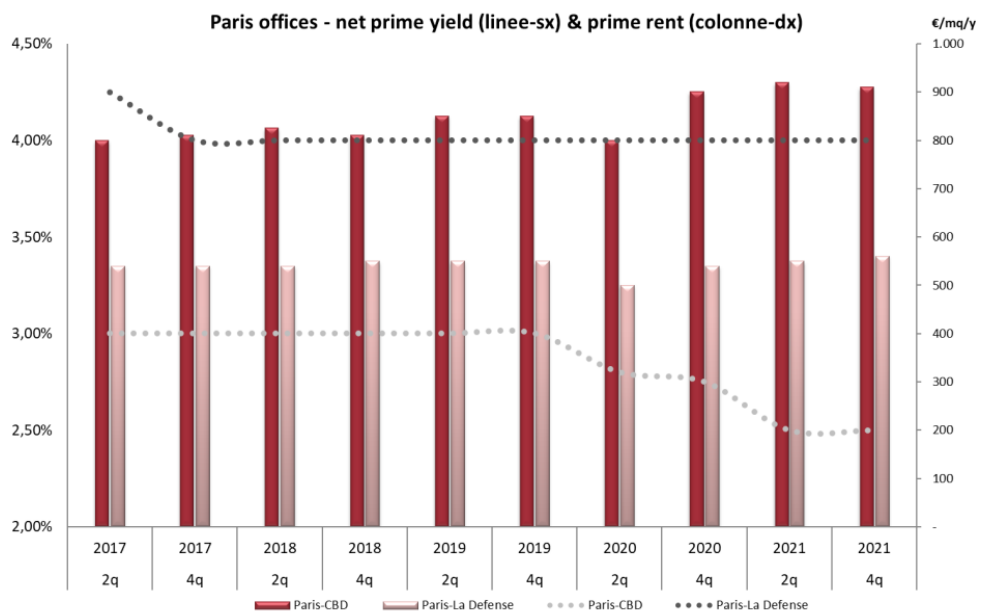


Figura 13, fonte Master Real Estate Finance 2022

Mercati in Europa: andamento degli uffici a Londra

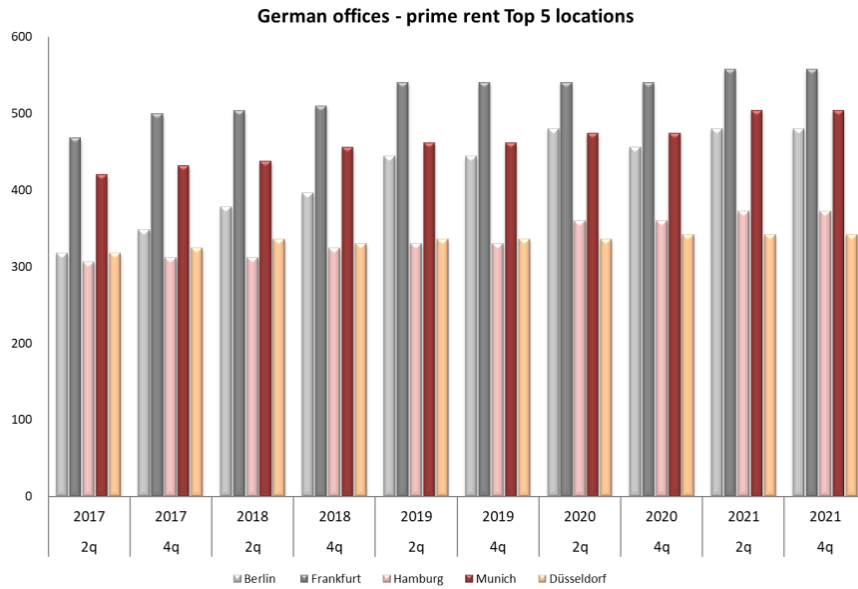


Figura 14, fonte Master Real Estate Finance 2022

Mercati in Europa: andamento degli uffici in Germania

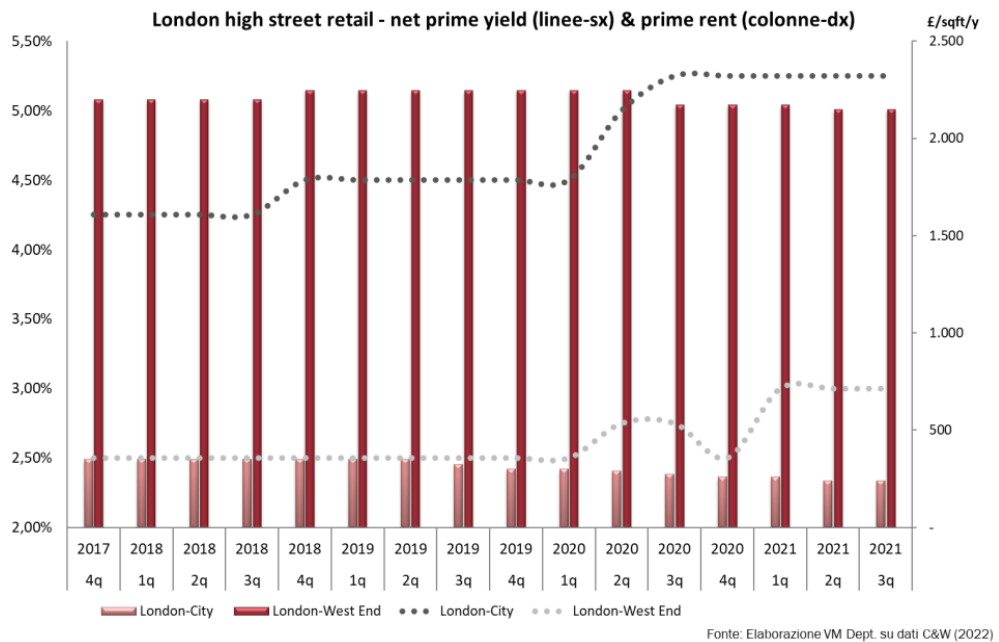


Figura 15, fonte Master Real Estate Finance 2022

5.2.Gli investimenti immobiliari in Italia 2021

L'economia italiana nel 2021 ha avviato un percorso di grande crescita e di recupero dei livelli produttivi persi a causa dell'emergenza sanitaria.

Il secondo e il terzo trimestre sono stati caratterizzati da tassi di crescita del PIL significativi, rispettivamente pari a +2,7% e +2,6%.

Questa crescita così repentina è stata superiore alla media europea, riducendo il distacco con i principali competitor continentali rispetto al periodo pre-Covid-19.

Tuttavia già nell'ultimo trimestre del 2021 sono stati registrati alcuni segnali di rallentamento, da ricondurre alle criticità nella disponibilità di materie prime e costi di produzione.

Nel primo semestre 2022 la crescita economica ha continuato il rallentamento già iniziato nel 2021.

Lo scoppio del conflitto tra Russia e Ucraina e l'inflazione causata dall'aumento dei prezzi delle materie prime e dei beni energetici ha frenato l'economia italiana, nonostante attese ben peggiori.

Nella seconda parte dell'anno l'inflazione al consumo ha continuato la sua ascesa, a un livello che non si registrava dagli anni '80, sebbene l'Italia risulti tra i Paesi con il minor incremento del livello dei prezzi nel panorama europeo.

L'impennata dell'inflazione sta determinando una decisa perdita di potere di acquisto delle famiglie (-1,7% il reddito disponibile reale nel 2022) e si attendono le misure correttive della Banca Centrale Europea.

Purtroppo il positivo clima di fiducia che si era consolidato nel 2021 è ormai solo un ricordo ed in particolare l'indice riferito ai consumatori evidenzia un'evoluzione

negativa, al pari del picco raggiunto a novembre 2020, periodo di piena emergenza sanitaria.

Secondo le stime preliminari dell'ISTAT, nel terzo trimestre 2022 l'indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB) diminuisce dell'1,0% rispetto al trimestre precedente e aumenta del 3,0% nei confronti dello stesso periodo del 2021 (era +5,2% nel secondo trimestre 2022).

La crescita dell'IPAB è da attribuirsi sia ai prezzi delle abitazioni nuove che aumentano del 2,8%, in frenata rispetto al trimestre precedente (era +12,1%), sia ai prezzi delle abitazioni esistenti (che pesano per più dell'80% sull'indice aggregato) che aumentano del 3,0%, anch'essi in rallentamento rispetto al secondo trimestre (era +3,8%).

Questi andamenti si registrano in un contesto di calo della crescita dei volumi delle compravendite (+1,7% la variazione tendenziale registrata nel terzo trimestre 2022 dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate per il settore residenziale, da +8,7% del trimestre precedente).

Sulla base del clima economico-finanziario globale il calo dell'IPAB è dovuto soprattutto ai prezzi delle abitazioni nuove che registrano una diminuzione del 5,4%, dopo la forte crescita registrata nel trimestre precedente (+6,8%); diminuiscono leggermente (-0,1%) anche i prezzi delle abitazioni esistenti dopo la crescita registrata nel secondo trimestre (+1,4%).

In media, nei primi tre trimestri del 2022, rispetto allo stesso periodo del 2021, i prezzi delle abitazioni aumentano del 4,2%, con quelli delle abitazioni nuove che fanno registrare un +6,6% e quelli delle abitazioni esistenti che crescono del 3,7%, sebbene si stia registrando, nei primi mesi del 2023, una grande confusione di famiglie e investitori causata dalle rivoluzioni in atto a livello globale.

Inflazione al consumo e le principali componenti

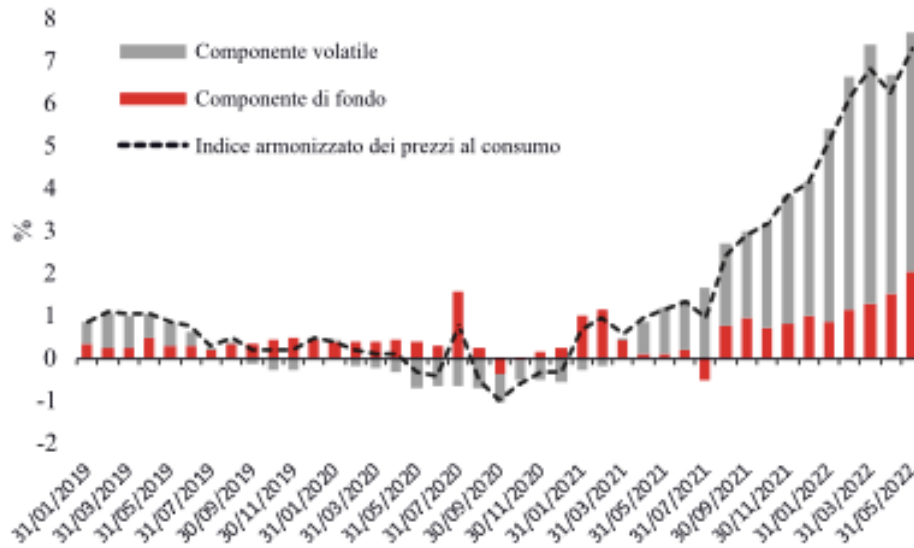


Figura 16, fonte Banca d'Italia

Clima di fiducia dei consumatori e delle imprese:

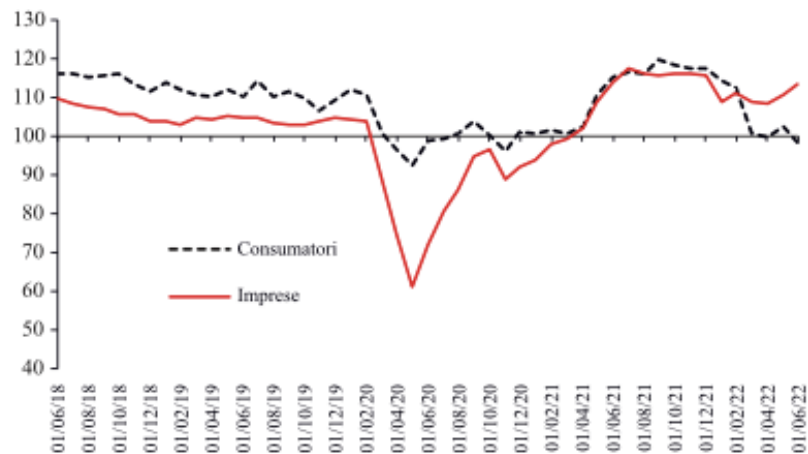


Figura 17, fonte elaborazione E&V su dati Istat 2022

Scelte di investimento in Italia

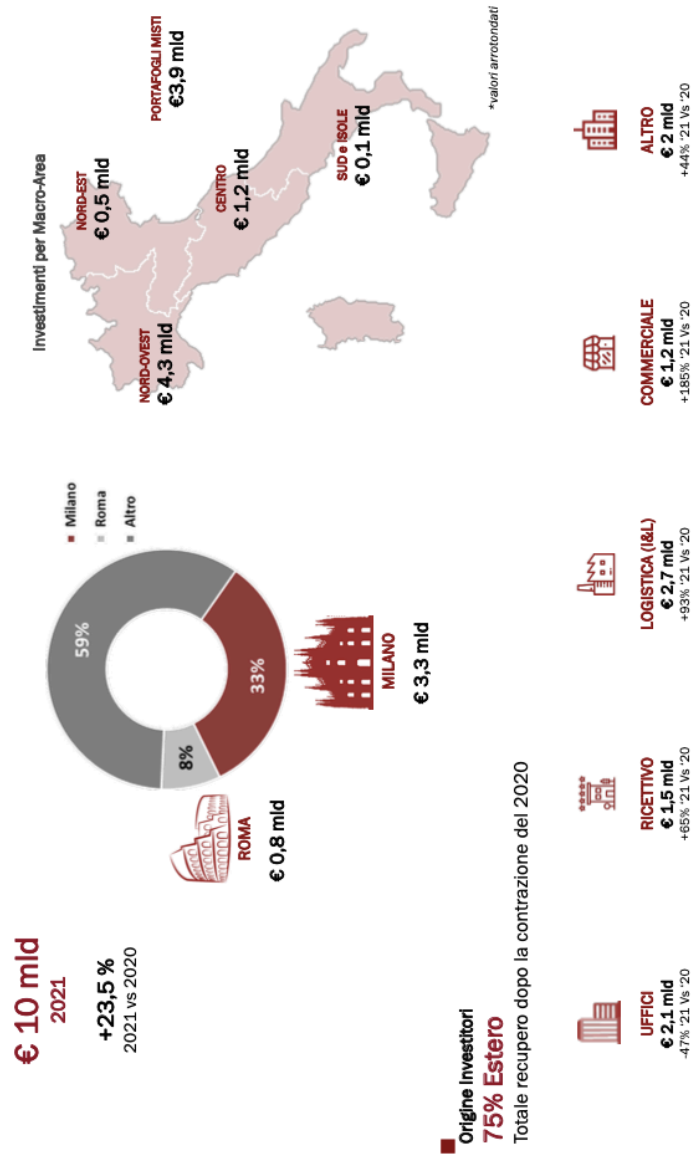


Figura 18, fonte Master Real Estate Finance 2022

Indici dei prezzi delle abitazioni nuove ed esistenti (IPAB):

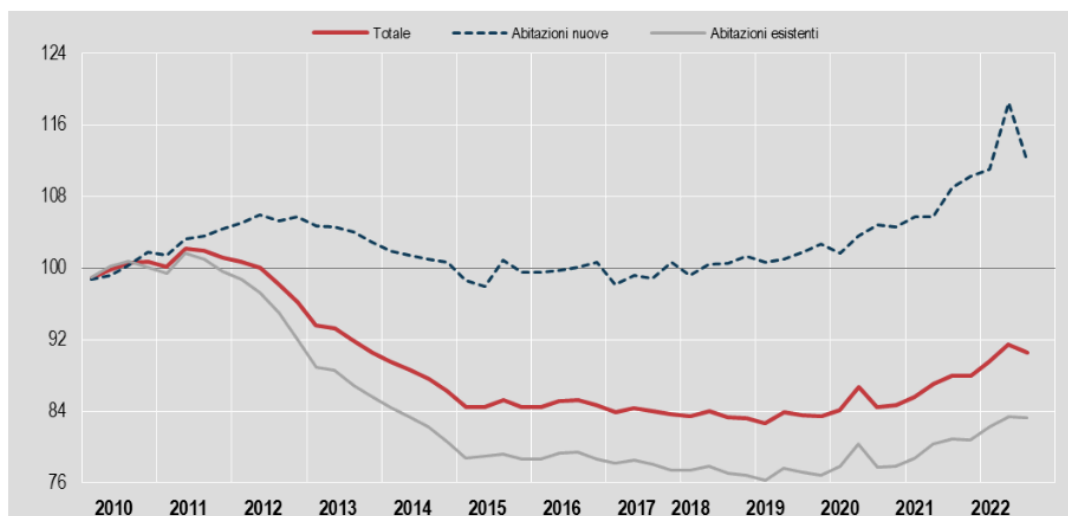


Figura 19, fonte report Istat dicembre 2022

Compravendite residenziali in Italia e previsioni 2022-2024

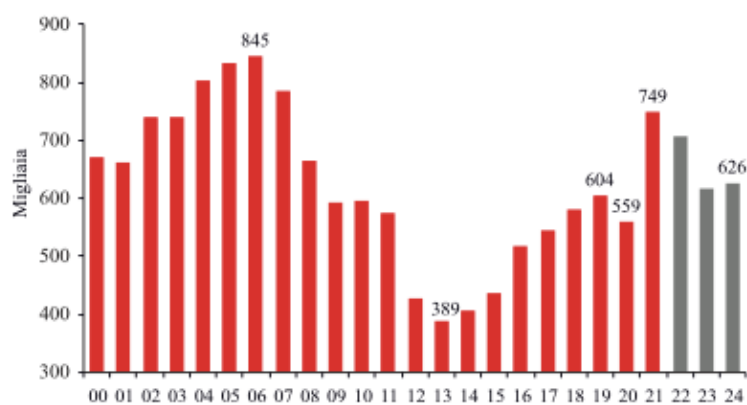


Figura 20, fonte report Istat dicembre 2022

5.3. Il fenomeno Milano

Milano è una città in continua crescita, con una popolazione di oltre 1,3 milioni di abitanti.



Figura 21, fonte andamento dei residenti, Istat 2022

La città è rinomata per la sua moda, cultura e opportunità di business, rendendola una destinazione attraente per gli abitanti provenienti da tutto il mondo.

La città, oltre ad essere luogo di organizzazioni importanti, di fiere dedicate al cibo e alla sostenibilità oltre a diventare hub globale per l'innovazione e la tecnologia, negli ultimi anni è protagonista di grandi trasformazioni sociali ed economiche-finanziarie.

Nella città si riuniscono aziende, imprenditori e investitori provenienti da tutto il mondo, costituendo una vera e propria piattaforma per lo scambio di idee e conoscenze.

Beneficiare di grandi investimenti per le infrastrutture e la riqualificazione urbana per aumentare la qualità della vita dei suoi abitanti.

Genere Donne e uomini di Milano

Distribuzione, secondo l'ultima rilevazione, degli abitanti divisi per sesso maschile e femminile della città di Milano.



Stato civile Abitanti di Milano divisi per stato civile

Tutti i dettagli sulla popolazione sullo stato civile.

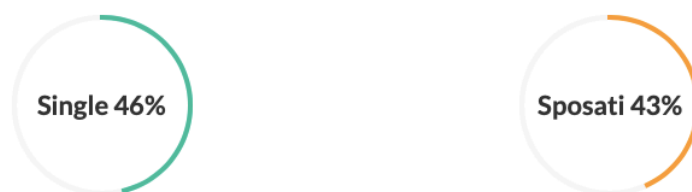


Figura 21, fonte andamento dei residenti, Istat 2022

Da qualche anno l'amministrazione comunale sta attuando strategie politiche per aumentare l'attrattività e l'inclusività della città ed essere sempre più competitiva rispetto alle maggiori città europee e mondiali.

Dal punto di vista immobiliare, dal 2017 la città di Milano, per prima rispetto ad il resto dell'Italia, è riuscita a registrare un andamento positivo nel mercato real estate.

Da quella data in poi i prezzi della città sono aumentati del 43,2% registrando un record rispetto ad altre grandi città che purtroppo hanno recuperato solo il 7,3% del proprio valore.

Compravendite residenziali di Milano:



Figura 22, fonte elaborazione Nomisma sui dati dell'Agenzia delle Entrate

Questa tendenza non è solo a causa di una domanda crescente e di un'offerta che è andata riducendosi, ma anche per gli importanti lavori di riqualificazione che, dopo l'Expo, sono stati messi in campo e che hanno contribuito al recupero del valore degli immobili.

A causa della recente pandemia e all'aumento importante dei prezzi, negli ultimi anni, si è verificato uno spostamento centrifugo verso l'esterno della città. Ragione per cui, negli ultimi cinque anni, da quando a Milano i prezzi hanno iniziato a crescere, gli immobili in periferia si sono rivalutati di più rispetto alla media cittadina e, allo stesso tempo, si è segnalato uno spostamento di richieste verso l'hinterland della città. Le periferie di Milano sono cresciute del 49%, a essere scelte, anche in questo caso, sono state soprattutto quelle collegate dalla metropolitana (San Siro), Cenisio, Forlanini, Baggio, Bicocca, Forze Armate, Niguarda.

Centro Storico	Compravendita	Offerta e domanda e numero di contratti nel complesso stazionari per tutte le zone del Centro Storico. In aumento la domanda nelle zone di Castello-Foro Bonaparte, Missori-Corso Italia, Magenta-Monti-Pagano, Carobbio e Sant'Ambrogio.
	Locazione	Offerta in aumento con domanda e contratti stazionari in tutte le zone.
Zona Ovest	Compravendita	Offerta in aumento nella maggior parte delle zone, con City Life in controtendenza. Si intensifica l'interesse della domanda con relativo incremento del numero di contratti. Fanno eccezione Cenisio-Firenze-Portello, San Siro e Gambara-Bande Nere.
	Locazione	Offerta e contratti in aumento, con domanda intensa ma stazionaria.
Zona Est	Compravendita	Offerta stazionaria in Porta Venezia e Indipendenza – Cinque Giornate – XXII Marzo, dove la domanda è più intensa. Domanda e contratti stazionari nella zona di Città Studi, con offerta in aumento.
	Locazione	Offerta nel complesso stazionaria e in diminuzione a Porta Venezia e Indipendenza -Cinque Giornate-XXII Marzo grazie a domanda e contratti in crescita. Mercato stazionario nelle altre zone.
Zona Nord	Compravendita	Offerta, domanda e contratti stazionari in tutte le zone, ad eccezione di Garibaldi-Moscova-Arena dove la domanda è in crescita.
	Locazione	Crescono domanda e contratti di locazione in Garibaldi – Moscova – Arena e Porta Nuova – XXV Aprile, con conseguente riduzione dell'offerta. Stazionario il mercato nelle altre zone.
Zona Sud	Compravendita	Offerta, domanda e contratti in aumento a Medaglie d'Oro – Lodi e domanda in aumento a Porta Romana – Crocetta – Quadronno. Stazionario il mercato nelle altre zone.
	Locazione	Mercato in crescita in tutte le zone per offerta, domanda e contratti. In particolare offerta stazionaria in Porta Ticinese – Bocconi.

Figura 23, fonte Nomisma

Il mercato rimane fortemente liquido, con tempi medi di collocamento di circa 1-2 mesi per gli immobili nuovi o pronti all'uso e di circa 3-4 mesi per gli usati. Lo sconto medio sul prezzo richiesto si conferma a circa il 3-4% per le proprietà di pregio e a 6-8% per gli immobili da ristrutturare o localizzati in zone ancora in fase di riqualificazione.

Milano è composta da nuovi sviluppi di elevata qualità edilizia e architettonica.

Questo standard sta rendendo la domanda sempre più esigente e sta aumentando la difficoltà nel valutare un immobile da acquistare.

La sensibilità per l'efficienza energetica, inoltre, aumenta notevolmente questo criterio, in modo particolare a seguito dell'impennata dei costi dell'energia che ha caratterizzato l'ultimo semestre e che non sembra in arretramento.

Gli acquirenti sono sempre più alla ricerca di residenze di classe energetica elevata, sebbene tale caratteristica riguardi quasi esclusivamente lo stock di immobili nuovi.

La domanda verso immobili da ristrutturare è diminuita rispetto alla pre-pandemia, a causa scarsità e agli elevati costi delle materie prime e alla poca disponibilità di manodopera, soprattutto se sono immobili destinati all'investimento.



Figura 24, fonte E&V 2022

Con riferimento alle scelte legate alla posizione degli immobili il centro della città è tornato ad essere la meta per le scelte residenziali delle fasce più giovani e dei single, in particolare, e, di conseguenza, degli investitori.

Il mercato della locazione ha mostrato nel semestre un andamento positivo, grazie e a causa dei tassi di interesse molto alti, con un incremento del livello dei canoni e del numero di contratti.

Le persone preferiscono gli immobili in ottime condizioni, a scapito di altri in condizioni non ottimali.

Anche la ripresa del turismo e, quindi, degli affitti short term, consentono una collocazione di quegli immobili che faticano ad essere affittati, in particolare modo quelli senza uno spazio esterno come ad esempio il balcone, o eccessivamente ridotti di metratura.

Intensità della domanda per zone:

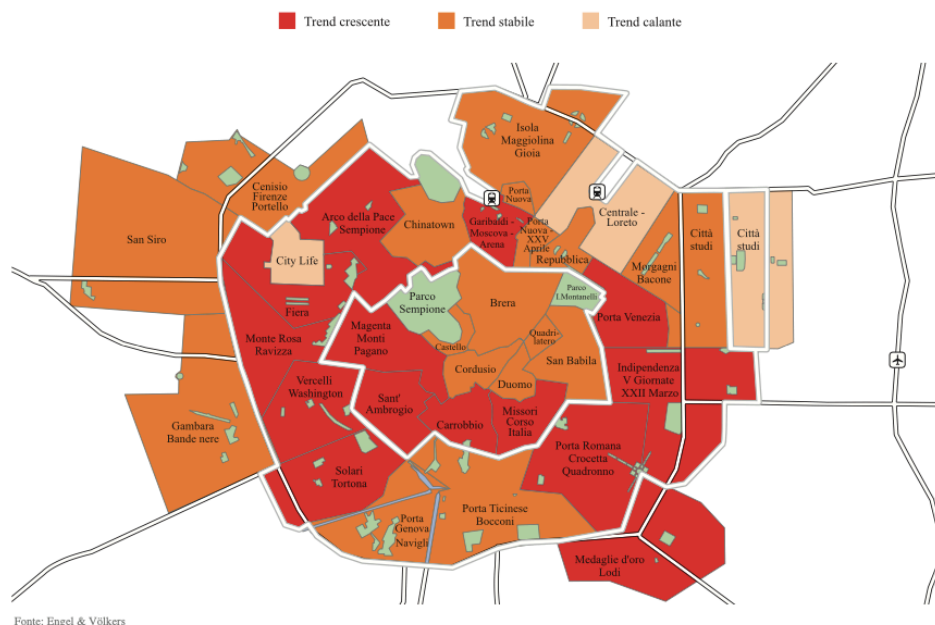


Figura 25, fonte E&V 2022

L'offerta di proprietà in locazione di grande metratura, caratterizzate da elevati standard qualitativi e pronta all'uso, rimane scarsa.

Alla data di oggi, come detto precedentemente, si nota il peggioramento del mercato, dovuto ancora una volta alle emergenze europee e mondiali a cui siamo obbligati a fronteggiare.

Per aumentare l'attrattiva verso la città, l'amministrazione comunale sta attuando da qualche anno politiche e strategie per valorizzare le zone con più problematiche a livello sociale ed urbanistico, per uniformare così la città.

Tra i programmi uno dei più interessanti è quello chiamato “*Sharing Cities*”.

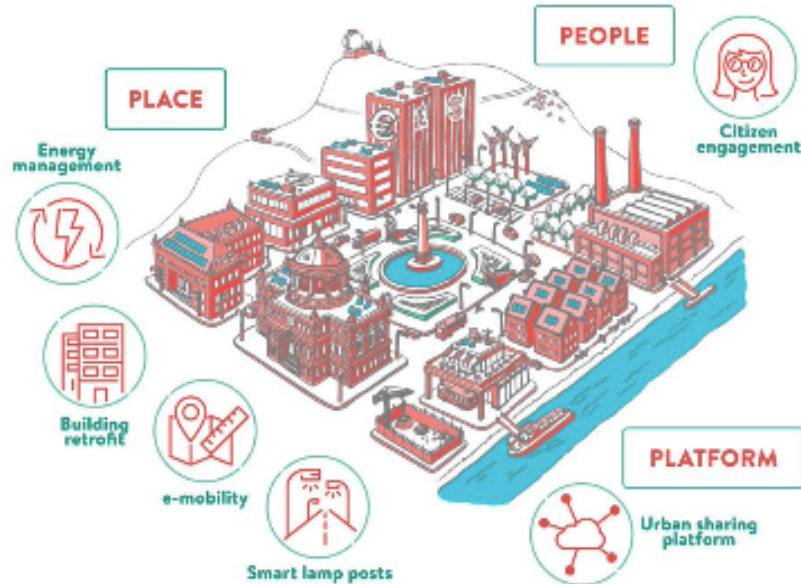


Figura 26, fonte Comune di Milano

Sharing Cities è un progetto europeo finanziato dal programma Horizon 2020 – Smart Cities Lighthouse - che ha l’obiettivo di realizzare un quartiere “smart” a emissioni "quasi" zero, per rispondere alle principali sfide ambientali delle città e migliorare la vita quotidiana dei suoi abitanti.

Il progetto supporta l’adozione di un approccio innovativo per rispondere ad alcune delle principali sfide ambientali: abbattere le emissioni di carbonio di edifici e mezzi di trasporto e migliorare la qualità dell’aria, della vita delle persone e creare una città smart, dove la tecnologia è al servizio del cittadino.

Nel quartiere di Porta Romana/Chiaravalle sono in corso una serie di interventi per rendere la zona un laboratorio di trasformazione ed innovazione per l’intera città.

Il progetto coinvolge Londra come capofila, Milano e Lisbona a cui spetta sperimentare soluzioni intelligenti e integrate e tre città “follower” Bordeaux, Burgas e Varsavia, che replicheranno i modelli proposti dalle città a guida del consorzio.

L'ammontare complessivo del progetto è di circa 24 milioni di €; di questi circa 8,6 milioni sono destinati al partenariato locale, di cui circa 2,1 milioni per il Comune di Milano e le sue terze parti.

La città di Milano ha l'importante ruolo di coordinare 17 partner locali provenienti dal mondo delle istituzioni, dell'università e ricerca, delle imprese private e dell'associazionismo, impegnate negli sfidanti obiettivi di:

- implementare le soluzioni previste dal progetto

- attrarre nuovi investimenti per favorire l'innovazione a livello locale - definire modelli di business replicabili in altri territori

L'attuazione dell'approccio “Smart-city” a questo ambito urbano, grazie anche ad una forte regia pubblica, consentirà di dare supporto e mettere in rete una serie di interventi di grande interesse, che trasformeranno il quartiere in un laboratorio a cielo aperto di trasformazione ed innovazione per l'intera città. *Fonte: Comune di Milano*

Un altro progetto importante è quello denominato ***D.U.C., Distretti urbani del commercio Milano.***

Sono entità territoriali che “... definiscono ambiti e iniziative nelle quali i cittadini, le imprese e le formazioni sociali liberamente aggregati sono in grado di fare del commercio il fattore di innovazione, integrazione e valorizzazione di tutte le risorse di cui dispone il territorio, per accrescere l’attrattività, rigenerare il tessuto urbano e sostenere la competitività delle sue polarità commerciali” (art. 5 della Legge Regionale - Lombardia n. 6/2010).

La Regione Lombardia definisce i DUC come aree con caratteristiche omogenee per le quali soggetti pubblici e privati propongono interventi di gestione integrata nell’interesse comune dello sviluppo sociale, culturale ed economico e della valorizzazione ambientale del contesto urbano e territoriale di riferimento.

Sempre in base all’ art. 5 della L.R. 6/2010, spetta ai comuni - singoli o associati - proporre l’ individuazione dei DUC alla Regione (cui invece compete il riconoscimento), anche su iniziativa delle associazioni imprenditoriali maggiormente rappresentative del commercio e comunque previo accordo con le stesse.

Per quanto riguarda lo sviluppo dei DUC a Milano, i momenti principali sono i seguenti:

- nel 2009 l’Amministrazione Comunale ha proposto l’individuazione dei primi 5 DUC, denominati: Brera, Giambellino, Isola, Navigli e Sarpi (del. G.C. 17/2009 del 7.1.2009);
- nel 2012 è stata approvata la nuova perimetrazione dei suddetti 5 DUC (già riconosciuti da Regione Lombardia) e sono stati individuati 4 nuovi DUC da proporre alla Regione per il riconoscimento, denominati: Galleria, XXV Aprile, Buenos Aires e Pratocentenario (del. G.C. 475/2012 del 13.3.2012); tale delibera ha anche modificato la composizione degli Esecutivi di Distretto;

- sempre nel 2012 è sono stati individuati 4 ulteriori DUC, denominati: Ticinese, Porta Romana, Vercelli - De Angeli e Napo Torriani (del. G.C. 1477/2012 del 13.7.2012).

Nel 2013 la Regione ha riconosciuto il DUC Galleria e nel 2014 altri tre DUC proposti dal Comune di Milano, ovvero Buenos Aires – Ticinese – XXV Aprile.

Pertanto, ad oggi, il Comune di Milano ha individuato complessivamente 13 DUC, dei quali 9 sono stati riconosciuti da Regione Lombardia.

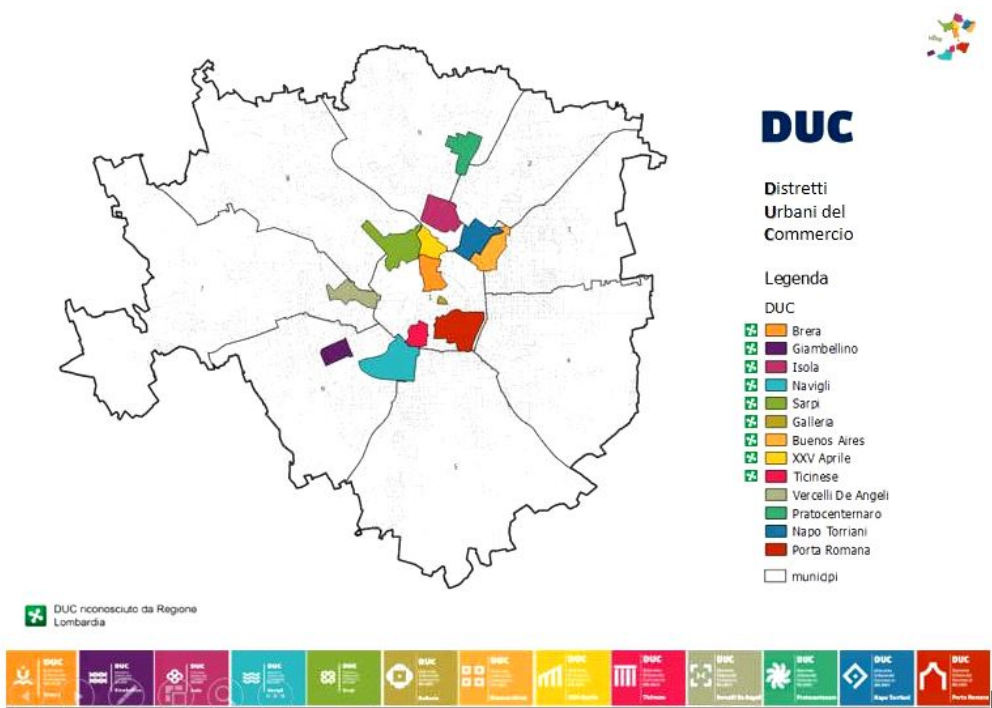


Figura 27, fonte Comune di Milano

Gli organi di governo del partenariato - per ciascun DUC - sono:

- Cabina di regia (CdR), composta dai partner comuni a tutti i DUC (partner trasversali) e precisamente dal Comune di Milano (Capofila), dalla Camera di Commercio Industria Artigianato ed Agricoltura di Milano (C.C.I.A.A.) e dall'Unione del Commercio Turismo Servizi e Professioni della Provincia di Milano (ConfCommercio);
- Esecutivo di distretto, formato da 2 rappresentanti dei Municipi, 2 rappresentanti dell'associazionismo commerciale, 2 rappresentanti di altri partner di distretto;
- Consulta di distretto, composta dai rappresentanti di tutti i partner di distretto, nonché dalle altre realtà sociali (persone e formazioni) interessate al distretto.

Tanti sono i progetti in atto, tra cui l'attivazione dell'area B, tanto discussa negli ultimi mesi e che sta creando non poche difficoltà per chiunque abbia una macchina non di ultima generazione e per chi non si trova in una situazione economica florida.

Questo potrebbe risultare una decisione azzardata e sicuramente non priva di criticità.

Tanto che la preoccupazione più grande è che Milano diventi sempre più "*esclusiva ed escludente*".

Oltre al problema effettivo della circolazione all'interno della città, un altro focus ce l'ha obbligatoriamente quello che è il rovescio della medaglia dell'accrescimento dei prezzi degli immobili, sia nella compravendita che nella locazione.

I costi dell'abitare, mettono in difficoltà molte famiglie e persone che sono a Milano per necessità, lavorative o di studio, e che si trovano compressi fra "valori carissimi per gli immobili e redditi medi stazionari".

Abitare in una metropoli, oggi, costa più caro che mai. E non è solo il caso della nostra Milano: l'aumento degli affitti interessa diverse città europee, come Londra, Parigi e Vienna. Eppure, i dati rivelano che in alcune capitali il problema del caro mattone non è pressante come nel capoluogo lombardo.

Per il Professor *Bricocoli*, docente al Polimi, Dipartimento di Architettura e Studi Urbani: “Il rischio è che diventi una città esclusiva, che esclude chi ha un reddito basso e deve sostenere i costi di un’abitazione perché non ne ha ereditate o non ha un supporto familiare. La qualità di una città è da sempre legata alla sua capacità di essere luogo di innovazione, di sviluppo, di nascita di nuove idee. E questa condizione è fortemente dipendente dalla sua capacità di accogliere una moltitudine di individui diversi, che nella città trovano fattori di moltiplicazione delle proprie capacità e competenze. Oggi, a proposito di *affordability*, è ricorrente il riferimento (lo facciamo anche noi) a infermieri, tramvieri quali esempi di lavoratori a reddito medio basso sui quali i costi abitativi pesano fortemente. Infermieri, tramvieri, studenti universitari sono categorie importanti per la città, ma occorre fare attenzione al rischio che la città sia vista come una macchina che ha da funzionare, mentre invece la ricchezza di una città come Milano è stata proprio quella di saper accogliere moltitudini che un mestiere ancora non lo avevano. Ma anche nei comparti ordinari del mondo del lavoro, il caso di molti giovani lavoratori immigrati è emblematico: la loro presenza a Milano dipende spesso dal supporto economico delle famiglie di origine, senza il quale non sarebbero in grado col proprio stipendio di sopportare i costi di un’abitazione.” Il rischio, quindi, è che il capoluogo lombardo si trasformi una volta per tutte in un luogo inaccessibile, che “prende più di quello che riesce a dare”.

Il rischio, quindi, è che il capoluogo lombardo si trasformi una volta per tutte in un luogo inaccessibile, che “prende più di quello che riesce a dare”.

CONCLUSIONI

Nel corso di questa tesi ho voluto sottolineare i tanti cambiamenti che il mercato immobiliare italiano ha dovuto attraversare nel corso del tempo, e quello più rivoluzionario è sicuramente dal 2017 ad oggi.

La causa è da ricercare sicuramente in un comparto immobiliare vetusto e non adeguato alle norme odierne e che trova difficoltà, soprattutto in termini di tempo, nell'essere aggiornato per poter essere compravenduto o affittato.

A questo si aggiunge un mercato a livello nazionale rallentato e, con la crisi del 2011, ribassato in termini di prezzo, complicando la situazione psicologica soprattutto dei proprietari di casa.

Per contro, il ruolo dell'intermediario immobiliare si è evoluto nel tempo, come abbiamo visto con la nuova Direttiva 2006/123/CE voluta dal Parlamento Europeo.

Ma nella realtà, a mio parere, la difficoltà del mediatore immobiliare, non deriva solamente da questa nuova legge europea, ma è più profonda e, nella maggior parte dei casi, di difficile comprensione.

Il ruolo che si è sviluppato negli anni non è più solo di elemento connettore tra domanda e offerta, ma di responsabile della "sanità" dell'immobile e di quello che dichiara, in fase di incarico, il proprietario.

La due diligence dell'immobile è diventata indispensabile ed obbligatoria per la buona riuscita dell'affare, anche se molto spesso si scontra con la documentazione di difficile reperibilità o dei progetti depositati al Comune e al Catasto non congrui con lo stato di fatto degli stessi.

Il procedimento per il reperimento o per l'aggiornamento di tale documentazione è lenta e poco chiara in termini di passaggi concreti.

La collaborazione con diverse figure professionali come Notai, ingegneri, architetti e geometri è ai giorni nostri ormai necessaria e l'intermediario immobiliare diventa ancora una volta il legante che coordina questi diversi esperti.

A tutto ciò si aggiunge una componente psicologica di cui non siamo abituati tenere conto: le personalità e le emozioni delle due parti chiamate in causa, venditore e acquirente.

Il primo tende a percepire la reperibilità della documentazione come una mancanza di fiducia nei suoi confronti, come se il mediatore volesse mettere in discussione la sua "parola", oltre a non accettare la valutazione che il mercato fornisce rispetto al suo immobile.

Il secondo, per contro, ha il timore di acquistare un bene incompleto, non "a norma", generando in lui la sensazione di frustrazione perché, secondo lui, circuito dal mediatore e dal venditore.

Unire quindi le due parti, cercando di attenuare questi stati d'animo diventa per il l'agente immobiliare grande prova di abilità di comunicazione e di empatia verso i bisogni e le necessità delle due figure.

E sono caratteristiche che, personalmente, oggi aggiungerei a quelle richieste e spiegate precedentemente nella legge 3 febbraio 1989, n. 39, ossia quelle di imparzialità, autonomia ed indipendenza dalle parti.

Credo, altresì, che il ruolo non sia quello di "persuadere il cliente", come purtroppo alcune agenzie immobiliari fanno credere ai propri affiliati.

Le competenze devono essere molte, a partire da quelle tecniche, sempre più importanti, sino ad arrivare a quelle psicologiche.

L'obiettivo rimane quello di vendere o affittare l'immobile, quindi chiunque asserisca che dietro al lavoro del mediatore immobiliare ci siano cospirazioni, purtroppo si sbaglia.

E' un ruolo che mette in atto strategie per arrivare ad un obiettivo finale che sia soddisfacente per entrambe le parti e che senza le quali, renderebbe complicato la chiusura "dell'affare".

Dobbiamo anche riconoscere che la categoria è composta da alcune figure poco professionali, nella maggior parte delle volte senza competenze e senza neanche i requisiti minimi necessari per avviare questa attività, mettendo a repentaglio tutta la categoria e abbassando in modo significativo il sentiment delle persone verso questa figura.

Da questo ragionamento nascono quindi i dubbi e le perplessità della Direttiva 2006/123/CE con entrata in vigore (8 maggio 2010) del D.lgs. 59/2010 con la quale è stato soppresso il ruolo degli agenti di affari in mediazione e tutti i richiami contenuti nelle leggi vigenti alla soppressa iscrizione nel ruolo.

Ma questa tesi non è solo incentrata sul mercato immobiliare italiano e il ruolo dell'intermediatore.

Ho voluto porre anche l'attenzione su Milano, città che negli ultimi anni ha avuto una rapida espansione e trasformazione a partire dal 2017.

Qui il mercato immobiliare è completamente diverso rispetto alle altre città italiane, più forte e con i prezzi più alti al metro quadro anche rispetto alla nostra capitale, Roma.

Tutto ciò è dovuto ad un'offerta di servizi, opportunità lavorative e trasformazioni politiche e sociali talmente significative da poter essere paragonata alle città più importanti d'Europa e del Mondo.

Il Comune e tutta la regione Lombardia è incentrata sul successo di Milano, incentrando ogni progetto ed ogni strategia totalmente su di lei.

In questo mercato immobiliare i sentimenti e le sensazioni di parte venditrice e acquirente si ribaltano completamente rispetto a quelli nazionali, generando confusione e timore alla parte acquirente a causa di un mercato molto forte e con prezzi molto elevati che non possono competere con i livelli degli stipendi medi dei lavoratori nella compravendita, e con la possibilità di spesa media degli studenti nella locazione.

Da qui la riflessione che sta smuovendo tutti: Milano sta diventando una città escludente?

La risposta è sì e lo sarà sempre di più, al pari di altre città come Vienna, Londra, Parigi.

La volontà di alcuni di creare un equilibrio tra Milano e tutte le altre città italiane, e permettere di trarre vantaggio anche ad una parte del paese in questo momento totalmente esclusa, potrebbe appiattire la domanda e di conseguenza tutta l'economia nazionale.

Molti stanno cercando una soluzione a questo dilemma che però non pare di facile risoluzione.

Ma come fanno le altre grandi città?

Prendiamo ad esempio il Regno Unito: il Paese ha cercato di fronteggiare questa emergenza con un adeguamento degli stipendi di Londra tenendo conto del caro vita.

Un lavoratore di Londra percepisce 4 mila sterline l'anno in più di un'altra persona che fa lo stesso lavoro, per la stessa compagnia, ma in un'altra città.

Questo aiuto si è dimostrato fondamentale per aiutare gli abitanti della capitale britannica ad avere uno standard di vita sostenibile anche se, secondo uno studio

pubblicato a maggio 2022 dalla Loughborough University, per essere adeguato ai recenti aumenti, il sussidio dovrebbe arrivare a 6,500 sterline annue.

E Vienna? Secondo un recente studio appare come una delle migliori città dove vivere ed è tutto merito delle scelte sulle politiche immobiliari.

Circa sei persone su 10 vivono in case all'interno della città grazie a vari tipologie di agevolazioni.

Il sistema funziona perché viene limitato il libero mercato in quanto i proprietari devono adeguarsi ai prezzi delle case del Comune che sono meno care e quindi più ricercate.

Lo stipendio entry level è di 32000 €/anno, ma i prezzi delle case rimangono molto simili a quelli di Milano.

Parigi invece combatte giornalmente piattaforme come Airbnb che ha incentivato l'aumento dei prezzi delle case nella capitale francese. Nel 2016, la Francia ha approvato una legge che consente alle amministrazioni cittadine di togliere la possibilità di affittare per brevi periodi ai proprietari se questi non rispettano determinati parametri.

C'è da dire che anche in Italia è stato creato un aiuto ad hoc per i giovani tra i 20 e i 31 anni chiamato bonus affitti che ti dà la possibilità di una detrazione del 20% sul canone annuo.

Nonostante l'impegno, il bonus purtroppo non risulta essere sufficiente, perché il vero problema si trova, a parere mio, negli stipendi medi di chi vive nelle grandi città italiane e come ci hanno dimostrato gli esempi fatti prima.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- Master in Real Estate Finance, Riccardo Corsi, Profili generali del mercato immobiliare, 24 ore Business School
- Master in Real Estate Finance, Alice Candido, valorizzazione dei beni immobiliari, 24 ore Business School
- Master in Real Estate Finance, Alice candido, Gli investimenti immobiliari, 24 ore Business School
- Master in Real Estate Finance, Vittorio Scaloja, Scenari evolutivi, Governance e Rischi del Mercato Immobiliare, 24 ore Business School
- Riva A. Manuale del Real Estate. Strategie di progetto. Aspetti economici, giuridici, tecnici e progettuali – Aracne (2009)
- Gaeta L. Il mercato immobiliare. Beni, diritti, valori – Carocci (2009)
- Cacciamanni C. (cur.) Real Estate. Economia, diritto, marketing e finanza immobiliare – Egea (2008)
- Alberini C. Urbanistica e Real Estate. Il ruolo della finanza nei processi di trasformazione urbana – Franco Angeli (2011)
- Delli Santi R., Mantella S. Capital Market e Real Estate – Egea (2009)
- Hoesli M., Morri G. L'investimento immobiliare. Mercato, valutazioni, rischio e portafoglio – Hoepli (2010)
- R.E. Grassi, Intermediazione e mercato immobiliare, Ed. Hoepli, Milano, 2009
- O.tronconi, A.Ciaramella, B. Pisani, La gestione di edifici e patrimoni immobiliari, Ed. Il Sole 24 Ore, Milano, 2007
- G. Gabetti, La professione dell'agente immobiliare negli anni '80, il mercato abitativo ed i problemi connessi, Laurea h.c. , Relatore Prof. C. Guarini, LUISS - Libera Università

Direttiva 2006/123/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno (GU L 376 del 27.12.2006)

Ufficio Studi F.I.M.A.A. - Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari, L’agente immobiliare nel contesto europeo, quaderno 04/2006

Ufficio Studi F.I.M.A.A. - Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari, Agente Immobiliare dall’immobile al cliente, quaderno 02/2005

www.nomisma.it

<https://www.bancaditalia.it/>

www.comunemilano.it

www.europa.eu

Sito Internet Unione europea

www.ec.europa.eu

Sito Internet Commissione europea

www.europa.eu/legislation.it

Sito Internet Sintesi della legislazione dell’UE

www.camera.it

Sito Internet Parlamento Italiano - Camera dei Deputati

www.politichecomunitarie.it

Sito Internet Dipartimento Politiche Comunitarie – Presidenza del Consiglio dei Ministri

www.camcom.gov.it

Sito Internet delle Camere di Commercio Italiane

www.mi.camcom.it

Sito Internet Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura di Milano

www.agenziadelterritorio.it

Sito Internet Agenzia del Territorio

www.fimaa.it

Sito Internet F.I.M.A.A. - Federazione Italiana Mediatori Agenti d’Affari

www.fiaip.it

Sito Internet F.I.A.I.P. – Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali

www.fiabci.org

Sito Internet F.I.A.B.C.I. – The International Real Estate Federation

